



Saint-Joseph
VENDÔME

Bac PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option : Animation et gestion de l'espace commercial

Former des professionnels capables de maîtriser les techniques de la relation client, de la vente pour attirer et fidéliser la clientèle, en assurant une expérience client de qualité.

QUALITÉS REQUISES : Écoute, Polyvalence, Goût du challenge, Aisance dans les relations avec les autres.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Apprendre les techniques professionnelles de la relation client : vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes.
- Apprendre à assurer les opérations préalables à la vente, à rendre attractive et fonctionnelle l'unité commerciale et à valoriser les produits.
- Etre en lien avec différents domaines d'activités (alimentaires, habillement, produits sportifs) en unité commerciale de toutes tailles, physique, à distance généraliste ou spécialisée.

NOTRE PROJET

- Accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation.
- Une boutique pédagogique d'application.
- Une période de formation en milieu professionnel en Erasmus.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Devoirs surveillés hebdomadaires, Examens Blancs Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.

PÉRIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

20 semaines réparties sur 3 ans

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (Option A) exerce ses activités dans des :

- Commerces de détail, spécialisés ou polyvalents
- Commerces de proximité
- Petits magasins, magasins en franchise, boutiques,
- Supermarchés, hypermarchés, grandes surfaces spécialisées, grandes entreprises de distribution
- Magasins d'usine

MÉTIERS VISÉS

Les débouchés à court terme sont :

- Employé(e) de commerce
- Employé(e) commercial(e)
- Assistant(e) de vente
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur, vendeuse
- Vendeur(se) spécialisé(e)
- Adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales

Avec l'expérience professionnelle, le titulaire de ce baccalauréat peut obtenir un emploi à responsabilité (chef de rayon, chef de produit, chef de département, chef de magasin de petite ou moyenne surface, responsable ou gérant de magasin...) ou bien créer une entreprise commerciale.

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel

BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Licence Professionnelle / Bachelor Chargé de Clientèle Assurance Banque (BAC+3).

CONTACTEZ-NOUS : LES INSCRIPTIONS C'EST MAINTENANT !

Lycée Professionnel
secretariat@stjo41.fr
saintjoseph-vendome.com

*"Allez toujours
de l'avant !"*

Saint-Joseph
18 rue Lemyre de Villers
02 54 77 29 55



Saint-Joseph
VENDÔME

Bac PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Former des professionnels capables de prospecter de nouveaux clients et à développer les ventes. Ils acquièrent des compétences en négociation, en suivi de clientèle et en stratégie commerciale.

QUALITÉS REQUISES : Écoute, Polyvalence, Goût du challenge, Aisance dans les relations avec les autres.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Apprendre les techniques professionnelles de la relation client : vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes.
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes et participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale.

NOTRE PROJET

- Accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation.
- Une boutique pédagogique d'application.
- Une période de formation en milieu professionnel en Erasmus.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Devoirs surveillés hebdomadaires, Examens Blancs Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.

PÉRIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

20 semaines réparties sur 3 ans

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (Option B) exerce ses activités dans des :
- Entreprises commerciales : concessionnaires, distributeurs, grossistes...
- Entreprises de services : vente de prestations telles que la location, l'immobilier, la communication publicitaire, l'entretien, l'assurance...
- Entreprises de production : fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...

MÉTIERS VISÉS

Les débouchés à court terme sont :

- Attaché commercial, Commercial
- Prospecteur vendeur
- Chargé de clientèle, de prospection
- Représentant de commerce, VRP
- Vendeur à distance, à domicile, ambulancier
- Représentant vendeur de véhicule
- Vendeur conseil, démonstration, export
- Technicien de la vente à distance
- Conseiller de clientèle professionnelle
- Téléconseiller, téléacteur, Chef de plateau, Téléprospecteur, télévendeur Superviseur de Centre d'appel Marchandiseur

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Assurance, BTS Professions Immobilières

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel

BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

CONTACTEZ-NOUS : LES INSCRIPTIONS C'EST MAINTENANT !

Lycée Professionnel
secretariat@stjo41.fr
saintjoseph-vendome.com

*"Allez toujours
de l'avant !"*

Saint-Joseph
18 rue Lemyre de Villers
02 54 77 29 55