

BTS (Alternance)

BTS Management Commercial
Opérationnel (MCO)

BTS Négociation et Digitalisation de la
Relation Client (NDRC)

BTS Technico-Commercial

Autres spécialités

Autres poursuites d'études :

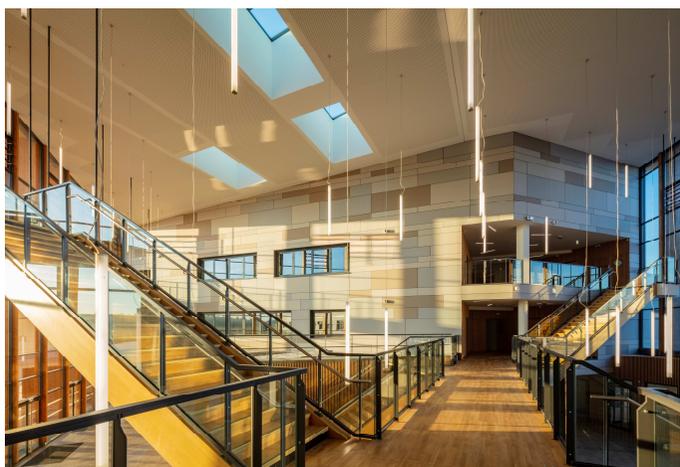
Université,

Mentions complémentaires ...

Vie active

Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente (3 ans)



Pour tout renseignement complémentaire,
contactez-nous !

720, impasse Lacoste
82700 MONTECH
Tel : 05.63.67.06.89

Email : 0820917b@ac-toulouse.fr

Site Internet : <https://olymp-de-gouges-montech.mon-ent-occitanie.fr/>

LYCÉE POLYVALENT
OLYMPE DE GOUGÈS
720, impasse Lacoste
82700 MONTECH



BAC

PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation
et Gestion de l'Espace
Commercial

Option B : Prospection
clientèle et valorisation
de l'offre commerciale



Le titulaire d'un bac pro Métiers du Commerce et de la Vente a pour principale **mission** :

- d'accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon l'option A ou B, il pourra aussi :

- prospecter des clients potentiels (option A (bac pro Vente),
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (Option B (bac pro Commerce)).

Pour l'option A «Animation et gestion de l'espace commercial» :

- Employé commercial,
- Vendeur qualifié,
- Vendeur spécialiste.



Pour l'option B «Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale» :

- Conseiller relation client à distance,
- Conseiller en vente directe,
- Vendeur à domicile indépendant,
- Commercial,
- Représentant commercial.

LE METIER

Plusieurs pôles professionnels :

➤ Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

➤ Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

➤ Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection-Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les service

LES QUALITES REQUISES

Sens de l'organisation et de la gestion

Motivé, sérieux et dynamique

Goût pour la vente

Avoir le goût du contact

Tenue vestimentaire adaptée

Esprit d'équipe

Avoir une bonne écoute

Sens des responsabilités

Attitude adaptée à la situation

Périodes de Formations en Milieu Professionnels (Stages) :

En seconde : 6 semaines
En première : 8 semaines
En terminale : 8 semaines