

CONDITIONS pour postuler

- Pour le Bac en 2 ans : être titulaire d'un diplôme de niveau III (CAP ou BEP) ou être issu d'une classe de seconde validée.
- Pour le Bac en 3 ans : avoir suivi une 3^e générale.

Débouchés professionnels

Appellations courantes selon l'option suivie :

- Option A : vendeur qualifié, vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, vendeur spécialiste...
- Option B : conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, télé-conseiller, chargé de clientèle, commercial, représentant commercial...

Comment CANDIDATER ?

Saisie du vœu d'orientation sur Affelnet
ET

pré-inscription
en ligne auprès
des écoles :



Poursuites possibles...

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



APPRENTISSAGE
FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

2 ou 3 ans

Option A « Animation et gestion de
l'espace commercial »

Option B « Prospection clientèle et
valorisation de l'offre commerciale »

RNCP 38399

COMMERCE ET VENTE



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

ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL- OPTION A (MÉTIER DU COMMERCE)

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

PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE- OPTION B (MÉTIER DE LA VENTE)

- 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 services

OBJECTIFS de la formation

Le baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » est décliné en deux options :

- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Le titulaire de ce bac professionnel s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- 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 choisie A ou B, il contribuera soit à l'animation/gestion de l'unité commerciale (commerce) soit à la prospection de la clientèle (vente).

Le PUBLIC

- Scolaire au sein du Lycée Professionnel
- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans. Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF,... (nous consulter)

QUEL TYPE de structure ?

Tout type d'organisation à finalités commerciales, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée ou à temps plein scolaire ponctuée de stages, sur 2 ou 3 ans
- Titre reconnu par l'Etat Niveau 4 « BAC PRO – Métiers du Commerce et de la Vente » inscrit au RNCP n°38399
- Diplôme délivré par le Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
- En apprentissage : 1330h de formation sur 2 ans ou 1855h sur 3 ans, selon un calendrier d'alternance CFA/entreprise
- Démarrage possible contrat/entreprise : juillet
- Début de la formation : à partir de septembre

Le PROFIL

- Goût réel pour les métiers de la Relation Client
- Écoute ▪ Curiosité ▪ Dynamisme ▪ Adaptabilité
- Implication ▪ Sens de la communication

Au PROGRAMME...

- Domaine professionnel : Suivi des ventes-vente conseil / Relation client/prospection / Animation et gestion d'un point de vente / Prévention Santé Environnement / Economie Droit
- Domaine général : Français / Mathématiques / Histoire Géographie / Langues vivantes (Anglais / Espagnol) / Arts Appliqués / Education Physique et Sportive

COÛT de la formation

- Frais de scolarité (rentrée 2024)
Au Lycée : 420 €/an
- Formation financée dans le cadre du dispositif légal de l'Apprentissage ou de la Formation Professionnelle Continue
- Tenue Professionnelle requise selon le Dress Code des Écoles
- Cotisation association AGIS : 5 € /an