

Métiers de la Relation Client



> Après la classe de troisième du collège

> Après la 3ème Prépa Pro

2nde Baccalauréat Professionnel Métiers de la Relation Client

> Sur dossier après un CAP Métiers de la Relation Client



Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option A animation et gestion de l'espace commercial

Admission

> 2nde bac. pro. Métiers de la Relation Client

Secteur d'activité : magasin généraliste ou spécialisé.

Débouchés métiers employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste puis avec de l'expérience: chef des ventes, directeur adjoint de magasin.

Cycle de 3 ans (22 semaines en entreprise)

Objectifs et contenus

Les objectifs du bac. professionnel Métiers du commerce et de la vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur la vente, l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

Qualités requises

- Sens des responsabilités
- Esprit d'équipe
- Résistance physique
- Aptitude à la communication
- Dynamisme

-> Poursuite d'études

Le Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, les 2/3 poursuivent en BTS en initial ou en alternance, BTS MCO, NDRC, Assurance, Immobilier...

- Mention Complémentaire Vendeur spécialisé en alimentation
- Mention Complémentaire Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel