

BACCALAURÉAT 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

Les métiers

Formation en 3 ans après la 3ème
En 2 ans après un CAP

Vous intervenez dans une démarche commerciale active. Vos activités consistent à :

- Accueillir,
- Conseiller et vendre des produits associés,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situation, vous pourrez aussi, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable :

- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

La formation

Le baccalauréat professionnel **Métiers du commerce et de la vente** se décline en deux options : **Option A** : Animation et gestion de l'espace commercial » ou **Option B** « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » .

Option A : L'activité consiste à exercer essentiellement au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production, etc.)

Option B : Son activité nécessite soit des déplacements en visite clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit en relation client à distance, sur des horaires de travail d'amplitude variable. Il peut également effectuer une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi de ventes.

Elle comprend 22 semaines de formation en entreprise réparties sur 3 ans.

Pour une insertion professionnelle plus rapide, il est aussi possible en cours de formation de se rediriger vers une 1ère année ou une 2ème année CAP du secteur commercial

La poursuite d'études : le BTS

Formation initiale ou apprentissage :

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commerciale Opérationnel

L'insertion professionnelle

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

- Employé de commercial ; vendeur qualifié ; vendeur spécialiste

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

- Conseiller en vente directe ; conseiller relation client à distance ; vendeur à domicile indépendant