

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Pour qui ? Pour quoi ?

Ouvert aux élèves de 3^{ème} en priorité, le bac pro permet d'acquérir connaissances et compétences adaptées au monde professionnel. Ces dernières sont appliquées et complétées lors des périodes de stage en entreprise (8 semaines /an). Un livret de suivi accompagne élève et tuteur dans la mise en œuvre des acquis.

2 options sont proposées dès la classe de 1^{ère}

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Le jeune doit faire preuve de qualités d'écoute, de disponibilité, avoir le sens de l'accueil C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande.

Autonome en entretien de vente, son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Le jeune travaillera généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, téléprospecteur ou télévendeur. Il pourra évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct et tous supports numériques et visuels actuels.

Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients. Il doit être en capacité de construire un argumentaire, d'effectuer une démonstration, de négocier les conditions de la vente et de fidéliser sa clientèle.

NOUVEAUTÉ :

A partir de la classe de 1^{ère}, les élèves peuvent choisir de poursuivre leur parcours en apprentissage.

Les cours sont dispensés dans les locaux de l'établissement, le jeune n'est plus considéré comme élève mais comme salarié d'une entreprise avec laquelle il signe un contrat.

