

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce et de la Vente

+ Le métier et la formation

La classe de seconde MRC (Métiers Relation Client) permet de découvrir les baccalauréats professionnels correspondant à la famille des métiers de la relation client : l'accueil, la vente et le commerce.

À l'entrée en classe de première, notre lycée vous permet de choisir entre l'option A « animation et gestion de l'espace commercial » (commerce) et l'option B « prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » (vente).

Option A (Commerce)

- Vendre, animer et gérer le point de vente :
 - Mise à disposition de la clientèle des produits correspondant à la demande
 - Participation à l'approvisionnement, à la vente, à la fidélisation et à la gestion commerciale.

Option B (Vente)

- Prospecter des clients potentiels par courrier, téléphone, mail ou en contact direct
- Effectuer des démonstrations avec un argumentaire fondé servant à mener sa négociation
- Fidéliser sa clientèle
- Prendre des commandes

Le titulaire du Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente reste autonome lors de ses relations avec les clients, mais exerce son métier sous l'autorité d'un manager.

+ Accès à la formation

Le recrutement se fait à l'issue de la classe de troisième du collège.

+ Déroulement de la formation

La formation se programme sur 4 années, avec une période totale de 22 semaines en milieu professionnel répartie sur toute la durée de la scolarité. A l'issue de ces 4 ans, vous obtenez :

- un Baccalauréat Professionnel Commerce/Vente,
- un diplôme d'état ski ou accompagnateur en moyenne montagne ou guide de haute montagne ou le brevet national de pisteur secouriste.





Débouchés professionnels

Poursuites d'études

+ Contexte professionnel

Le titulaire d'un Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente peut travailler dans différentes structures :

- les petites ou grandes surfaces de vente indépendantes, associées ou intégrées,
- les halls d'exposition et de conseil,
- les plateformes de vente à distance,
- les entreprises, les sociétés.

Les emplois auxquels peut prétendre le titulaire (en fonction de l'option choisie) sont :

- conseiller(e) de vente,
- assistant(e) commercial(e),
- adjoint(e) manager,
- attaché(e) commercial(e),
- adjoint(e) au responsable de la relation client,
- négociateur(rice) immobilier,
- représentant(e) multi-cartes,
- vendeur(se) e-commerce...

+ Poursuites d'études

Vous pouvez préparer un diplôme de niveau Bac + 2 ou Bac + 3 comme par exemple :

- le B.T.S. Management Commercial Opérationnel,
- le B.T.S. Négociation et digitalisation de la Relation Client,
- le B.T.S. Banque et Conseiller de clientèle,
- le B.T.S. Professions Immobilières,
- le Bachelor en école privée (Commerce, manager e-commerce, web-marketing, commerce international...)
- le D.E.S.J.E.P.S. (Diplôme d'Etat Supérieur de la Jeunesse, de l'Education Populaire et de Sport).

Puis vous pouvez préparer une licence professionnelle dans votre spécialité.

