

Métiers de la Relation Client

Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Métiers Animation et Gestion de l'espace commercial
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
(Choix en 1^{ère})

Pour qui ?

PROFIL

Élèves sortant de troisième ou dans le cadre d'une réorientation

QUALITÉS REQUISES

Être dynamique, volontaire
Avoir le goût de la communication et une bonne présentation

Contenu de la formation

- ▶ **Enseignement Général :**
Français, Histoire Géographie, Enseignement Moral et Civique
Mathématiques, Anglais, Espagnol ou Allemand, Arts appliqués,
Prévention Santé Environnement, EPS
- ▶ **Enseignement Professionnel :**
Économie Droit, Analyse et résolution de situations
professionnelle, Fidélisation de la clientèle et développement
de la relation client, Vente Conseil, Suivi des ventes
- ▶ **Accompagnement Personnalisé**
- ▶ **Chef d'œuvre (en 1^{ère} et Terminale)**
- ▶ **Périodes de formation en Milieu Professionnel :**
22 semaines de stage réparties sur les 3 ans :
6 semaines en 2nde
8 semaines en 1^{ère}
8 semaines en Terminale

Objectifs de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel "Métiers du commerce et de la vente" 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 les situations, il pourra aussi :

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

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.



Nos spécificités

- ▶ Magasin pédagogique en partenariat avec une entreprise locale
- ▶ Organisation d'évènements et d'opérations commerciales
- ▶ Possibilité de stages à l'étranger dans le cadre d'Erasmus

Et après ?

- ▶ **Vie active**
Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de :
Pour l'option A "Animation et gestion de l'espace commercial" :
 - chef des ventes,
 - chef d'équipe
 - manager de rayon,
 - directeur de magasin,
 - directeur adjoint de magasin,
 - responsable de secteur.**Pour l'option B "Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale" :**
 - chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs,
 - délégué commercial avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service,
 - technico-commercial, avec la vente de produit et de services à forte technicité,
 - chef des ventes ou responsable de secteur.
- ▶ **Poursuite d'études**
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client,
BTS Management Commercial Opérationnel.
...



Ensemble scolaire

**Saint Jacques
de Compostelle**
Poitiers

2 avenue de la Révolution
86036 Poitiers Cedex
Tél : 05 49 61 60 60

www.stjacquesdecompostelle.com
info@stjacquesdecompostelle.com

ENSEMBLE, AIDONS LES À S'ÉPANOUIR