

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 2^{nde}
8 semaines en 1^{ère}
8 semaines en Terminale

Apprentissage possible en 1^{ère}

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'événements 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.

...



**LYCÉE DES MÉTIERS AU SERVICE
DES ORGANISATIONS
ET DES PERSONNES**

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