

BAC PRO METIERS du COMMERCE et de la VENTE

Après une seconde MRC (Métiers de la Relation Client)



55 Avenue du Dr Jean Chanal

15 000 AURILLAC

Mail : 0150008C@ac-clermont.fr

Tél : 04 71 45 60 60

Fax : 04 71 45 60 69



<https://raymond-cortat-aurillac.ent.auvergne-rhone-alpes.fr/>

Scannez
et découvrez !



Admission

- A l'issue de la classe de 3^{ème}
- Réorientation durant un parcours de baccalauréat général et technologique

Formation en 3 ans

Voie scolaire et apprentissage

2 options, détermination en fin de première :

- Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial
- Option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

20 semaines de formation en entreprise

Objectifs

Les objectifs des bac pro commerce ou vente sont de donner des compétences centrées sur la relation client en unité commerciale ou sur la prospection de clientèle et la démarche de vente.

- Le titulaire du bac pro option A doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable. Il ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client.
- Le titulaire du bac pro option B se déplace vers le client. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Ils alimentent alors son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant prospects et clients. Lors du démarchage, il propose et conseille un achat en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente.

Aptitudes

- Présentation soignée
- Autonomie, dynamisme
- Créativité
- Esprit logique
- Sens des responsabilités
- Sens de l'organisation
- Sens du relationnel avec la clientèle



Emplois

Le titulaire du bac pro Option A est un employé commercial.

Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- ✓ Participer à l'approvisionnement.
- ✓ Vendre, conseiller et fidéliser.
- ✓ Participer à l'animation de la surface de vente.
- ✓ Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

Vente dans un commerce de détail ou en grande distribution (alimentaire ou autre). Puis évolution vers un poste d'encadrement : responsable de rayon, adjoint au responsable du magasin...

Le titulaire du bac pro Option B (Prospection - négociation - suivi de clientèle) est un technicien qui exerce généralement comme :

- Attaché commercial, salarié d'une entreprise. Il a alors le statut de VRP.
- Il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipes de vente.
- Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises et est rémunéré uniquement à la commission.
- Il peut se spécialiser dans un domaine technique de pointe.

Poursuite

B.T.S. (Brevet de Technicien Supérieur), 2 ans :

- ✓ MCO (Management Commercial Opérationnel)
- ✓ NRDC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

M.C. (Mention Complémentaire) futur C.S. (Certificat de Spécialisation) :

Assistance, conseil, vente à distance

B.U.T. (Bachelor Universitaire de Technologie), 2 ans :

- ✓ GEA (Gestion des Entreprises et des Administrations)
- ✓ Techniques de commercialisation