

Présentation

Le titulaire du Bac Pro 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 clientèle
- 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 commerciale durable.



Une formation professionnelle et générale en 3 ans

La formation en BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente s'articule autour de thèmes suivants :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Economie – Droit
- Prévention Santé Environnement
-



Périodes de Formations en Milieu Professionnel :

- **22 semaines en entreprise** réparties sur 3 ans
- Visites d'entreprises et projets divers

Les débouchés

- Vie active : vendeur-conseil, vendeur qualifié, vendeur spécialiste, employé commercial, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle. Avec de l'expérience, il pourra évoluer vers des emplois de : Chef de vente, manager de rayon, directeur de magasin responsable de secteurs...
- Poursuites d'études : BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle, BTS Technico-Commercial, BTS Profession Immobilière...

