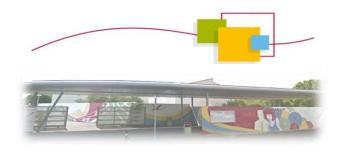


Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente



Objectifs de formation

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

Option A : Animer et gérer l'espace commercial

Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

PERIODE DE

FORMATION EN

MILIEU

PROFESSIONNEL

22 semaines sur 3 ans

6 semaines en 2^{nde}

8 semaines en 1ère

8 semaines en Tle

Types d'organisation

Tous types d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers, qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...

Futur emploi

- Vendeur conseil
- Conseiller de vente
- Vendeur spécialiste
 - Commercial
 - Vendeur à domicile
 - Conseiller relation client

Poursuite d'études

BTS MCO

BTS Gestion de la PME

BTS NDRC

BTS Assurance

BTS Professions Immobilières



Enseignements

Enseignements généraux

Français
Histoire – Géographie
Enseignement Moral et Civique
Mathématiques
Langues vivantes
Arts appliqués
EPS

Enseignements professionnels

Economie – Droit Prévention Santé Environnement Enseignement commun aux 2 options Enseignement lié à l'option A ou B