

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente



13 avenue de Charbonnier
63570 BRASSAC LES MINES
Mail : 0630012w@ac-clermont.fr

Tél : 04 73 54 17 69

Fax : 04 73 54 05 62

<http://www.lycee-rabelais-brassac.fr>



Admission

- Après la classe de 3^{ème}
- Passerelle pendant ou après la classe de 2^{nde}
- Titulaire d'un CAP ou BEP ou d'une classe de 1^{ère} compatible avec la finalité du diplôme.

Votre personnalité

Vous avez le **goût pour les Relations humaines et la Négociation.**

Vous êtes **Dynamique, Rigoureux, Persévérant** et vous aimez le **travail en équipe.**

Vous avez de l'intérêt pour les **Outils Numériques** et pour le **monde économique.**

Une Seconde Métiers de la Relation Client pour acquérir les compétences professionnelles communes :

- **Intégrer la relation client dans un cadre « omnicanal ».**
 - **Assurer le suivi de la relation client.**
 - **Collecter et exploiter l'information.**

Un baccalauréat Métiers du Commerce et de la Vente (classes de première et terminale)

Conseiller et vendre

Connaître les produits et la concurrence
Réaliser les étapes de la vente
Offrir une solution adaptée

Suivre les ventes

Suivre le règlement et la livraison du produit
Traiter les réclamations
Suivre et améliorer la satisfaction client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Organiser et suivre la fidélisation de la clientèle
Développer la relation client
Exploiter les sites marchands et les réseaux sociaux

Animer et gérer l'espace commercial (Option A)

Gérer les achats, les commandes et les stocks
Valoriser l'espace commercial
Valoriser les produits et les services
Proposer des animations



Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)

Gérer l'information commerciale
Organiser et réaliser la prospection
Présenter l'offre commerciale
Mettre en place des événements commerciaux

22 semaines de formation en entreprise réparties sur les 3 années d'études

Une Section européenne anglais

- Ouverture culturelle, linguistique et professionnelle
- Pratique de la communication commerciale et renforcement des compétences en anglais professionnel.
- Période de formation en entreprise anglophone en France et/ou à l'étranger (mobilité Erasmus+)



→ **Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente « MENTION EUROPEENNE » :**

Un atout pour l'insertion professionnelle et la poursuite d'études des élèves.

Les débouchés après le bac pro Métiers du Commerce et de la Vente

La poursuite d'études

BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
Autres BTS tertiaires (Banque, Assurance, Immobilier, Transport...)

Entrée dans la vie active

Employé commercial
Attaché commercial
Vendeur conseil
Employé de commerce
Responsable adjoint de rayon ou boutique
Télévendeur
Chargé de clientèle
Commercial