



# BAC PRO

## Métiers du Commerce et de la Vente

### Débouchés

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », exerce ses activités dans tous les 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 ou de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...).

### Métier(s) accessible(s)

- employé commercial,
- vendeur spécialiste.
- chargé de clientèle
- conseiller relation client à distance,
- prospecteur vendeur
- commercial
- vendeur à domicile indépendant.

### Conditions d'accès

Après une classe de 3ème.

Accès par la **2nde professionnelle Métiers de la relation client**

### Qualités développées

- goût du contact et de la communication
- sens de l'organisation
- bonne présentation et élocution

### Présentation du bac pro

Ce baccalauréat professionnel se décline en deux options:

- **option A: animation et gestion de l'espace commercial.** Ce bac pro forme à vendre, conseiller, participer à la fidélisation de la clientèle, développer la relation client, à l'animation de la surface de vente, aux opérations d'information et aux ventes promotionnelles. L'élève apprend à animer une surface de vente en mettant en place une signalétique, des actions de merchandising, des facteurs d'ambiance et des actions promotionnelles. Il acquiert des techniques de gestion qui lui permettent de réaliser le réassortiment, de préparer les commandes, de gérer les stocks, de participer à l'inventaire et de mesurer les performances commerciales des promotions. Enfin, les enseignements en techniques de vente lui donnent les capacités de présenter un produit, de conseiller le client en argumentant, de conclure une vente et de contribuer à la fidélisation de la clientèle.

- **option B: prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.** Ce bac pro forme des élèves à prospecter une clientèle potentielle. L'élève apprend à élaborer un projet et une stratégie de prospection, à construire un fichier clients, à concevoir des outils d'aide à la prospection (fiche prospect, plan d'appel, lettre de publipostage), à exploiter et analyser les résultats, et à savoir en rendre compte auprès de son équipe en transmettant les informations du terrain au responsable commercial et en suivant de façon permanente la satisfaction de la clientèle.



Grille horaire approximative hebdomadaire des enseignements	2 <sup>de</sup>	1 <sup>ère</sup>	1 <sup>le</sup>
Enseignements professionnels	11	9,5	10
Enseignements professionnels et français en co-intervention	1	1	-
Enseignements professionnels et généraux en co-intervention et/ou atelier de philosophie et/ou insertion professionnelle	-	-	1
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	2	2
Prévention Santé Environnement	1	1	1
Economie-Gestion	1	1	1
Français, Histoire-Géographie et enseignement moral et civique	3,5	3	3
Mathématiques	1,5	2	1,5
Langue vivante A	2	2	2
Langue vivante B	1,5	1,5	1,5
Arts appliqués et culture artistique	1	1	1
Education physique et sportive	2,5	2,5	2,5
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	3	3	3,5

## Enseignements professionnels

Conseiller et vendre : assurer la veille commerciale, prendre contact avec le client, s'adapter à lui, découvrir et analyser ses besoins, le conseiller et argumenter

Suivre les ventes : assurer le suivi de la commande du produit, sélectionner un prestataire et lui transmettre les informations, traiter les retours et les réclamations du client en identifiant son problème et en proposant une solution adaptée

Fidéliser la clientèle et développer la relation client : traiter les demandes des clients, proposer des actions de fidélisation de la relation client, organiser des opérations de développement de la relation, mobiliser les outils d'internet et les réseaux sociaux

Animer et gérer l'espace commercial (option A) : établir les commandes et les préparer, veiller au stock et au réapprovisionnement, gérer l'étiquetage, l'inventaire et les retours, implanter les produits selon une logique commerciale et participer à l'agencement de la surface, démarcher une nouvelle clientèle

Prospecter et valoriser l'offre commerciale : Définir une clientèle cible, élaborer un plan de prospection, établir un contact et identifier le besoin, mener des opérations de prospection, mettre en avant une offre

## Stage

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines, incluant la durée nécessaire à la validation du diplôme de niveau 4. Les 22 semaines sont réparties sur les trois années de formation. Cette durée ne peut être fractionnée en plus de six périodes, la durée de chaque période ne pouvant être inférieure à trois semaines.

Six semaines sont effectuées en classe de seconde et les stages peuvent alors être réalisés dans tous les champs professionnels correspondant à la famille de métiers. Seize semaines sont réparties en première et terminale dont huit semaines minimum en année Terminale et le stage doit alors intégralement se dérouler dans un secteur d'activité appartenant à la filière du bac pro.

Les stages peuvent se dérouler dans des structures de toutes tailles bénéficiant d'un service de relation client ou d'un service commercial.



## Poursuite d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Mais avec un très bon dossier une poursuite d'études en BTS est envisageable.

Par exemple (liste non exhaustive) :

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTSA technico-commercial (différentes options possibles)

Pour rechercher une formation :

- [Moteur de recherche de côté formation](#)
- [Moteur de recherche Onisep](#)

## Où se former en Savoie?

- **Aix les Bains**, Lycée Polyvalent Marlioz (A)
- **Chambéry**, Lycée professionnel la Cardinière (A et B)
- **Chambéry**, CFA de la coiffure et des métiers de la vente (A et B) (apprentissage)
- **Saint Michel de Maurienne**, Lycée Général Ferrié (en 4 ans avec une biquilification montagne) (A et B)
- **Albertville**, lycée polyvalent privé Jeanne d'Arc (A et B) (apprentissage possible)
- **Barberaz**, lycée professionnel privé le Margeriaz (A)
- **Chambéry**, lycée professionnel privé Sainte Geneviève (A et B)

## Liens utiles

[Fiche Formation bac pro MCV option B](#)

[Fiche Formation bac pro MCV option A](#)

