Baccalauréat Professionnel - Section Européenne Anglais

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Famille des métiers de la relation clients









Ne pas jeter sur la voie publique - Conception & Impression : Agence de Communication Greg Courdier

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

Lycée professionnel Marie Laurencin Riom

Lycée professionnel
MARIE LAURENCIN

Lycée des Métiers de la mode et des arts

CONTENUS ET OBJECTIFS :

22 semaines de formation en entreprise sur les 3 ans de formation.
(dont 4 semaines effectuées dans un pays anglophone en classe de terminale section européenne)

Formation possible par apprentissage sous réserve de trouver une entreprise.

Option A
(animation et gestion de l'espace commercial) :

Le titulaire de ce bac pro doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

Option B
(prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale) :

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter 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 (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

INSERTION PROFESSIONNELLE :

- Vendeur en magasin
- Chef de rayon (commerces à succursales multiples, magasins franchisés, grands magasins...)
- Vendeur – Magasinier en fournitures
- Commerçant en alimentation
- Commerçant à bord des trains
- Télévendeur
- Attaché commercial statut VRP (Opt B)
- Commercial terrain (Opt B)

POURSUITE(S) D'ÉTUDES OU FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais ce diplôme permet également d'envisager des poursuites d'études.

- BUT Techniques de commercialisation
- B.T.S. Management commercial opérationnel (ex – BTS MUC)
- B.T.S. Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS professions immobilières
- BTSA technico-commercial
- M.C. Assistance, conseil, vente à distance
- M.C. Vendeur spécialisé en alimentation

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité
Lycée professionnel Marie Laurencin
Riom

1 avenue Jean Monnet - BP 80041 - 63201 RIOM CEDEX
04 73 64 69 60 04 73 64 69 65
ce.0630054s@ac-clermont.fr
https://marie-laurencin-riom.ent.auvergnerhonealpes.fr/
www.erasmus-marie-laurencin.fr - www.facebook.com/marielaurencinriom

Lycée des Métiers de la mode et des arts