



BAC PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Métiers de la
Relation Client



Vous aimez

- Le contact avec la clientèle
- La polyvalence
- Le travail en équipe
- La communication



Développez des compétences pour

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller et fidéliser le client
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale de la surface de vente.



Vous pourrez poursuivre en

- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTS management commercial opérationnel
- BTS conseil et commercialisation de solutions techniques
- BTS assurance, banque, conseiller en clientèle
- BTS professions immobilières
- MC vendeur spécialisé en alimentation
- MC assistance, conseil, vente à distance



Erasmus+

CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Conseiller et vendre

Suivre les ventes et fidéliser la clientèle

Option A: Animer et gérer l'espace de vente

Option B: Prospecter et valoriser l'offre commerciale

PSE (Prévention Santé Environnement)

Économie-Droit

ENSEIGNEMENT GENERAL

Français

Histoire Géographie

Langues Vivantes A et B

Mathématiques

Arts Appliqués et culture artistique

EPS