RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

Lycée des métiers Jean Lurçat
69008 LYON

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
METIERS 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

Profil

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.
Son activité consiste à :

- ✓ 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.

Selon les situations, il pourra aussi :

- ✓ prospecter des clients potentiels,
- ✓ participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Qualités requises

- Goût pour les contacts humains et le travail en équipe
- Qualités d'écoute, de diplomatie
- Sens de l'organisation et de l'anticipation
- Bonne expression orale
- Tenue et comportement adaptés aux exigences de l'emploi
- Capacités d'adaptation aux rythmes commerciaux et saisonniers
- Gestionnaire
- Animateur
- Esprit d'initiative

Emplois

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance.

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel commun des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes :
Vendeur(se)-conseil, conseiller(ère) de vente, conseiller(ère) commerciale, assistant(e) commercial(e), téléconseiller(ère), assistant(e) administration des ventes, chargé de clientèle….

Conditions d'accès

Sortie de 3ème (générale, prépa métiers)

Contenu de la formation

Formation en **3 ans.**
La première année, en classe de 2nde « Métiers de la Relation Clients », les élèves abordent trois spécialités : vente, commerce et accueil. En fin de seconde, ils effectuent un choix d'orientation dans l'une de ces spécialités.
Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la vente se prépare sur la base de **trois blocs de compétences communes en classes de première et terminale :**

- Bloc 1 Conseiller et vendre
- Bloc 2 Suivre les ventes
- Bloc 3 Fidéliser et développer la relation client

Et selon l'option choisie un bloc spécifique :

- Bloc **AA** Animer et gérer l'espace commercial
- Bloc **AB** Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Période de formation en milieu professionnel

20 semaines obligatoires sur les trois années de formation au sein de différents types d'organisations selon les options et l'année de formation (Sociétés et enseignes commerciales, Sociétés de services...)

Exemples de poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la Relation Clients
- BTS Professions Immobilières

Etablissement de formation
Lycée des métiers Jean Lurçat
4 rue Ludovic Arrachart
69008 LYON
Tél 04.72.78.01.60
Mail : 0690045z@ac-lyon.fr
Accès par métro, tramway, bus

https://jean-lurcat.ent.auvergnerhonealpes.fr

Document non contractuel. **Mise à jour le 18/11/2024**