



# Vous aimez échanger avec les autres, les conseiller ? Vous êtes dynamique et persuasif ?

## **Préparez un Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente en 3 ans**

### **et exercez vos activités :**

En commerce spécialisé, grande surface ou petite boutique, dans un service commercial ou au sein d'une direction relation client.

#### **Option A - Animation et gestion de l'espace commercial :**

L'employé commercial met à la disposition de la clientèle les produits. Il sait écouter le client, l'informer et le conseiller en fonction de son profil et de ses besoins. Il prend en charge diverses activités : préparation du magasin avant l'ouverture, tri des marchandises, étiquetage, disposition des articles sur les étagères, réassortiment des rayons, participation aux actions de promotion animation.

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

Pour réaliser ses objectifs, le commercial prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients. Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire. Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement. Ses activités nécessitent de nombreux déplacements en clientèle et des horaires variables.





## **Compétences professionnelles à développer tout au long de la formation :**

- Conseiller et réaliser la vente de produits
- Suivre les ventes ( règlements, livraison, traitement des retours et analyse de la satisfaction client)
- Fidéliser et développer la relation clients
- Animer et gérer l'espace commercial (option A)
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)



## **Déroulement de la formation :**

- 3 années de formation, à l'issue d'une classe de 3ème
- Enseignements hebdomadaires :  
15 heures d'enseignement professionnel  
12 heures d'enseignement général



- Périodes de formation en milieu professionnel :  
22 semaines sur les 3 ans

Le Bac Pro est en partie validé par un contrôle continu en cours de formation ainsi qu'un examen final.

## **Que faire après le Bac Pro Métiers du Commerce et de la vente ?**

- Poursuite d'études :

### **↳ Après une option A :**

BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Support à l'Action Managériale, BTS Assurance.

### **↳ Après une option B :**

BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Banque, BTS Gestion de la PME, BTS Professions Immobilières, BTS Banque.

- Insertion dans la vie active



## **Lieu de formation :**

Lycée des Métiers des Services et du Commerce  
Marie Marvingt  
8 rue Jean Moulin  
54510 TOMBLAINE

☎ 03.83.29.90.90 📠 03.83.29.91.09

Adresse mail : [ce.0540061@ac-nancy-metz.fr](mailto:ce.0540061@ac-nancy-metz.fr)  
<http://www4.ac-nancy-metz.fr/lyc-marie-marvingt/>  
<https://lyc-marvingt.monbureaunumerique.fr/>