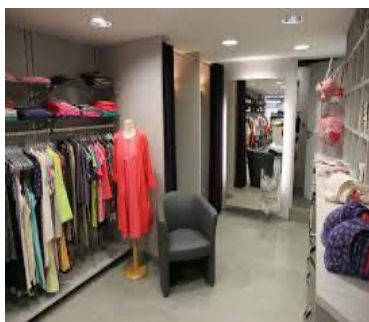


# Le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente



Le titulaire du baccalauréat professionnel «**Métiers du commerce et de la vente**» s'inscrit dans une démarche commerciale active qui 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.
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Le titulaire du baccalauréat «**Métiers du commerce et de la vente**» peut être amené à exercer en tant que :

- Employé commercial ou Vendeur qualifié ou Vendeur spécialisé. (Option A : «Animation et gestion de l'espace commercial»)
- Conseiller relation client à distance ou Conseiller en vente directe ou Vendeur à domicile indépendant ou Commercial ou représentant commercial. (Option B : «Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale»)

## Le profil attendu :

Sens de l'accueil - Qualités d'écoute et de disponibilité.

## Les Matières enseignées :

### Enseignement professionnel :

Accueil – Commerce - Vente - Projet professionnel de l'élève.

### Enseignement général :

Mathématiques–Français–Histoire/Géographie –Anglais -Espagnol - Arts appliqués - EPS.

### Co intervention – AP

## 22 semaines de Formation en Entreprise

## Insertion Professionnelle ou Poursuite d'Etudes sur Parcoursup:

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

**Exemples de formations possibles :** BTS Management commercial opérationnel - BTS Négociation et digitalisation de la relation client – BTS Commerce International