



METIERS DE LA RELATION CLIENT

**BACCALAUREAT
PROFESSIONNEL**



**METIERS DU
COMMERCE ET DE
LA VENTE OPTION A**

PRE-REQUIS	DUREE
Élèves (filles ou garçons) issus de 3 ^{ème} ayant un niveau scolaire correct.	<ul style="list-style-type: none"> ✍ Formation en 3 ans ✍ Période de formation en milieu professionnel 22 semaines réparties sur les 3 années

PROFIL ATTENDU

- ✂ Des aptitudes professionnelles : *aptitude aux relations humaines et à communiquer*
- ✂ Des aptitudes intellectuelles : *rigueur, esprit d'analyse et de synthèse*
- ✂ Des qualités psychologiques : *patience, motivation, dynamisme.*

OBJECTIFS

- ✂ Cette formation vous permettra de devenir **Vendeur** dans une structure commerciale après le Bac.
- ✂ Apprendre à :- **Vendre** les produits,
 - **Gérer** les rayons,
 - **Organiser** les tâches et les activités du magasin,
 - **Animer** un rayon.

REPARTITION DES ENSEIGNEMENTS

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL (EP)	ENSEIGNEMENT GENERAL (EG)
15h /semaine	12h /semaine
<ul style="list-style-type: none">- Gérer- Vendre- Animer- Economie et droit- EP en co-intervention en mathématiques- EP en co-intervention en français- Prévention santé environnement- Réalisation d'un chef d'œuvre (classe de première et terminale)	<ul style="list-style-type: none">- Français- Histoire Géographie- Education civique- Mathématiques- Arts appliqués et culture artistique- Education physique et sportive- LV1- LV2

Consolidation, accompagnement personnalisé, orientation : 3h/semaine

POURSUITES D'ETUDES

Les élèves motivés et rigoureux diplômés d'un Bac Pro Commerce pourront intégrer un :

- BTS Management Commercial Opérationnel,
- BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client.
- BTS Commerce international
- BTS Professions immobilières

DEBOUCHES

Le BAC Professionnel Commerce prépare aux métiers suivants :

- Vendeur Conseil dans des magasins de textile ou de grande distribution,
- Vendeur Technique en rayons ou magasins spécialisés.