

Les emplois concernés

vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.

Certaines appellations sont plus spécifiques à l'une ou l'autre des deux options

Option A « Animation et gestion de l'espace commercial » : employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.

Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » : conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial.



La boutique « Simone » gérée par les élèves



Lycée Simone SIGNORET

Place du 14 juillet

77000 Vaux le Pénil

Tel: 01 60 68 24 64

www.lycee-signoret.fr



Contact :

Directeur Délégué aux Formations Professionnel et Technologique

01 60 68 97 43

LYCÉE **SIMONE SIGNORET**



**BACCALAUREAT
PROFESSIONNEL
METIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE**

**Famille des métiers
de la relation
client**

LA FORMATION

La formation se déroule sur 3 années.

Seconde Commune MRC

Métiers de la Relation Clients

Tour d'affection

Dans un autre lycée:

1^{ère} et T^{ale}

Bac Pro métiers de l'accueil

Possible au lycée S. Signoret :

1^{ère} et T^{ale}

Bac Pro métiers du commerce et de la vente

Option A « Animation et gestion de l'espace commercial »

Ou

Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »

Profil nécessaire

- Résistance physique
- Disponibilité
- Aimer le contact
- Avoir une bonne présentation
- Une grande mobilité (vente)

Des périodes de formation en entreprise (PFMP, environ 770h sur 3 ans):

- En seconde 6 semaines. Ces formations se réalisent dans des entreprises du secteur marchand de biens ou de services.
- En première et en terminale : 8 semaines

Des Enseignements professionnels (1260h sur 3 ans)

En classe de seconde :

La seconde professionnelle MRC permet aux élèves d'une part, de **conforter ou d'infléchir leur parcours** de formation au sein d'une même famille de métiers.

D'autre part, les élèves sont plongés dans des contextes professionnels variés, reflétant la diversité des métiers de la famille relation client. Ils **travaillent alors sur les compétences commune** à la famille des métiers : *Intégrer la relation client dans un cadre « omnicanal »; Assurer le suivi de la relation client; Collecter et exploiter l'information dans le cadre de la relation client;.....*

En classe de Première et Terminale, domaines d'activités travaillées :

En commun

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation

Option A

- Animation et gestion de l'espace commercial

Option B

- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Des enseignements généraux : (995h sur 3 ans)

Français, histoire, géographie, mathématiques, anglais, espagnol, éducation artistique, éducation physique et sportive .

Poursuite d'études :

La finalité du Bac Pro est la vie active. Cependant, une poursuite en BTS peut être envisagée sous certaines conditions.