

## Métiers du Commerce et de la Vente



Après une seconde professionnelle « Métiers de la Relation Client » qui vous permet d'affirmer progressivement votre choix de spécialité et d'acquérir les premières compétences professionnelles utiles, vous intégrez la classe de 1<sup>re</sup> « Métiers du Commerce et de la Vente »

Les objectifs du Baccalauréat Professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente », sont, d'acquérir des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Le futur professionnel aura le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. C'est un employé de commerce qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale.

### Admission

- En seconde professionnelle après une classe de 3<sup>e</sup>
- Pour toute autre entrée, l'admission se fait après étude du dossier et entretien avec le candidat

### Formation

Les études comprennent :

- un enseignement général (environ 12 h)
- un enseignement professionnel (environ 15 h)
- 3 h d'accompagnement personnalisé
- une option d'enseignement professionnel en anglais ou en espagnol (1h de DNL en Commerce)
- une formation initiale de Sauveteur Secouriste du Travail en 1<sup>re</sup>
- une formation en entreprise de 22 semaines dont une période peut être effectuée à l'étranger en classe de 1<sup>re</sup> (Irlande, Portugal, Espagne, Slovénie, Pologne, Allemagne)



### ↑ Débouchés

> L'élève aura acquis un éventail de connaissances lui offrant des débouchés tels que :

- Vendeur-Conseil
- Conseiller de vente
- Vendeur spécialisé
- Adjoint d'un responsable d'un magasin
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Téléconseiller

### 🎓 Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS CCST Conseil et Commercialisation des Solutions Techniques
- BTS Gestion PME
- BTS Profession Immobilières
- Apprentissage : BTS Tertiaire
- Formation responsable de rayon (1 an)