



Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial
Option B : Prospection clientèle et Valorisation de l'offre commerciale

POUR EXERCER LE MÉTIER DE

- Vendeur-conseil
- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle
- Conseiller de vente
- Assistant commercial
- Assistant administration des ventes

Et aussi pour l'option A

- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste

Et aussi pour l'option B

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial
- Représentant commercial

DURÉE DE LA FORMATION

- 3 ans avec une seconde professionnelle Famille des métiers de la relation client (ou en 2 ans sous certaines conditions)
- avec le choix de la spécialité du baccalauréat professionnel en fin de seconde professionnelle

FORMATION EN PHASE AVEC L'ÉVOLUTION DES MÉTIERS ET DES TECHNOLOGIES AYANT POUR OBJECTIF DE DÉVELOPPER

- le sens de l'accueil et des responsabilités
- la prise d'initiatives
- le goût du travail en équipe
- des qualités d'écoute, de disponibilité, d'autonomie, d'organisation, de rigueur, de dynamisme et de persévérance
- la maîtrise des technologies de l'information et de la communication
- des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels et notamment en termes de postures, de codes vestimentaires et langagiers



MCV



ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Langue vivante Anglais
- Langue vivante Espagnol
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial (pour l'option A)
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale (pour l'option B)
- Économie - Droit
- Prévention Santé Environnement

CO-INTERVENTION

- Français et enseignements professionnels
- Mathématiques et enseignements professionnels

Et aussi, le chef d'œuvre : réalisation(s) exprimant des talents en lien avec le métier préparé et valorisant les compétences du parcours de formation

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL : 22 SEMAINES SUR 3 ANS

- Acquérir une meilleure connaissance du monde professionnel
- Acquérir et/ou développer des compétences professionnelles
- Acquérir de l'expérience pour construire son avenir professionnel
- S'intégrer dans une équipe de travail

POURSUITES D'ÉTUDES

- Mention complémentaire Accueil dans les transports
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Support à l'action managériale
- BTS Professions immobilières
- BUT Techniques de commercialisation



LYCÉE PROFESSIONNEL LA FORÊT
Place Georges Paquier – BP 60329
60634 CHANTILLY Cedex

Contact : Secrétariat du Lycée Professionnel La Forêt

Téléphone : 03 44 62 47 38

Courriel : ce.0601845e@ac-amiens.fr

Site : <http://foret.lyc.ac-amiens.fr>