



Bac Pro Métier du Commerce et de la Vente (Option A et B)



✚ Poursuite d'étude :

MC Vendeur spécialisé en alimentation
 MC Assistance, conseil, vente à distance
 BTS Management commercial opérationnel
 BTS Négociation et digitalisation de la relation client



✚ PFMP :

16 semaines réparti sur 4 périodes en entreprise s en 1^{ère} et Tale

✚ Condition d'accès :

2nde MRC
 CAP du même domaine d'activité

✚ Programme :

3 blocs de compétences communes :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

2 blocs optionnels :

- Animer et gérer un espace commerciale (option A)
- Prospector et valoriser l'offre commerciale (option B)

Le choix définitif de l'option « commerce » ou « vente » se fait en fin de classe de première

L'évolution dans l'entreprise :

Option A peut évoluer vers des emplois de : Manager de rayons, Responsable de secteur, Directeur adjoint, Directeur de magasin.	Option B , le titulaire peut évoluer vers : Responsable des ventes, Responsable de région, Responsable de la relation client
--	--

Emplois concernés :

Option A : Vendeur spécialisé Employé commercial Vendeur qualifié	Option B : Conseiller relation client à distance Conseiller en vente directe Représentant commercial Commercial
---	--

Secteur d'activité :

Option A : Grande surface spécialisé (GSS) Grande surface alimentaire (GSA) Boutique ...	Option B : Banques Assurances Agences immobilières Concessions automobiles Agences de communications Unités de vente B to B
---	--