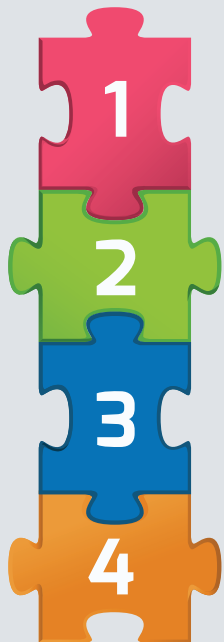


Qualités requises

Profil des élèves intégrant cette formation



1 Goût de la communication

Vous avez de bonnes aptitudes à la communication.
Vous êtes à l'aise à l'oral et à l'écrit.

2 Sens de la Persuasion et de l'Ecoute Active

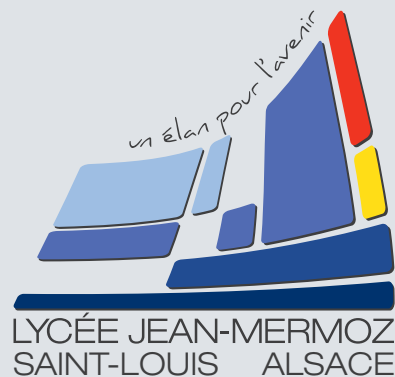
Vous aimez le dialogue.
Vous savez écouter et comprendre votre interlocuteur.

3 Sens de la Gestion et de l'Organisation

Vous êtes méthodique et rigoureux.
Vous savez organiser votre travail en vous adaptant aux contraintes extérieures.

4 Sens des Responsabilités et Autonomie

Vous êtes capable d'analyser une situation et de proposer des solutions.



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et Gestion
de l'Espace Commercial

ET après le Bac Pro

Que faire après un Bac Pro...

01 INSERTION PROFESSIONNELLE

Le Diplôme du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente est un diplôme professionnel qui permet de se présenter sur le marché du travail.

03 MENTION COMPLÉMENTAIRE

Il est également possible de compléter sa formation avec une Mention Complémentaire (MC en 1 an) ou un Brevet Professionnel (BP en 2 ans en apprentissage) :

- MC Assistance, Conseil, Vente à distance
- MC Vendeur spécialisé en alimentation

02 BTS (BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR)

Avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études en BTS est envisageable.

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
- BTS Assurance

Contact

✉ Lycée Jean-Mermoz
53 rue du docteur Hurst
68300 Saint Louis
☎ 03.89.70.22.70

Directrice Déléguée aux Formations Professionnelles et Technologiques
Sophie ANSELM sophie.anselm@ac-strasbourg.fr

Coordonnateur Bac Pro MCV



FAMILLE DES MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT UN PARCOURS DE FORMATION

... 3 années pour un Bac ...



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Ce bac pro forme à l'accueil, au conseil et à la vente de produits et services associés d'une unité commerciale. Ainsi, l'élève acquiert des techniques d'animation d'une surface en point de vente (mettre en place une signalétique, des actions promotionnelles, ...) et de gestion (réaliser le réassortiment, préparer les commandes, gérer les stocks). Il contribue également au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Débouchés

Dans tout type d'unité commerciale, sédentaire ou itinérant, en face à face ou à distance, le-a diplômé-e occupe des postes de :

- Vendeur - Conseil
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Télé-conseiller
- Chargé de clientèle
- Vendeur qualifié, spécialisé
- Assistant administration des ventes

**Métiers de la
Relation Client**

**24 places proposées
au lycée Jean Mermoz
dont 12 en section
AZUBI-BACPRO**