

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.

Avec expérience

Chef des ventes,
Chef d'équipe,
Manager de rayon,
Directeur de magasin,
Directeur adjoint de magasin,
Responsable de secteur.

Chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs,
Délégué commercial, avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service,
Technico-commercial, avec la vente de produits et de services à forte technicité,
Chef des ventes ou responsable de secteur



Qualités requises

- Sens de l'accueil, écoute,
- Autonomie,
- Responsabilité,
- Faire preuve d'initiative,
- Dynamisme,
- Respecter les codes vestimentaires, de confidentialité et de déontologie professionnelle.

Poursuites d'études

• BTS en formation initiale ou alternance

-Management Commercial Opérationnel

-Négociation et Digitalisation de la Relation Client

-Commerce International

• BUT

-Technique de commercialisation



Louise Michel
11 Boulevard du Midi
92000 Nanterre

Lycée Louise Michel

11 Boulevard du Midi
92000 NANTERRE

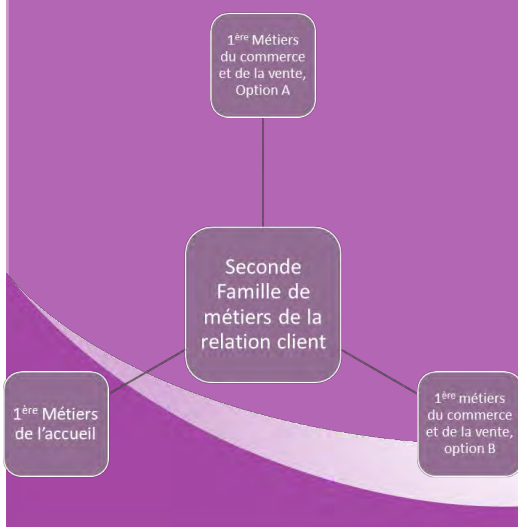
Téléphone : 01 47 24 00 86





Section métiers de la relation client

- La seconde professionnelle Relation Client doit permettre aux élèves d'une part, de conforter ou d'infléchir leur parcours de formation au sein d'une même famille de métiers et d'autre part, d'acquérir des compétences professionnelles communes au baccalauréat des métiers de l'accueil ainsi qu'au baccalauréat des métiers du commerce et de la vente, options A et B.



La 1ère Métiers du Commerce et de la vente

• Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



Conditions d'exercices

Option A : Agencement et Gestion de l'Espace Commercial

Son activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée.

Cette activité peut se dérouler sur des horaires variables, avec une certaine amplitude, en relation avec le rythme de l'activité commerciale de l'entreprise. Elle s'exerce le plus souvent en station debout.

Option B : Prospection et Valorisation de l'Offre Commerciale

Son activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d'une amplitude variable.

Il peut également effectuer une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes. Il participe en outre à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales.