Construis ton parcours de réussite !

Les équipes de Charles Cros t'accompagnent.

APRES LE BAC PRO
Métiers de la Vente

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques
- BTS Assurance
- BTS Banque
  BTS Commerce international
- BTS Professions immobilières
- DUT techniques de commercialisation.

LES DÉBOUCHÉS :

Chargé de prospection,
Délégué commercial,
Technico-commercial,
Chef des ventes
Responsable de secteur

CONTACTEZ-NOUS

Adresse : Rue Michel VERGES – BP . 1055

11870 – CARCASSONNE CEDEX 9

Tél : 04 68 25 63 63
Fax : 04 68 47 68 71

Email : ce.0110823k@ac-montpellier.fr

Site internet :

https://charles-cros.mon-ent-occitanie.fr/

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

BAC PRO

Métiers du Commerce et de la Vente Option B

PARCOURS DE FORMATION

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente Option B est une spécialité de la famille des métiers « Métiers de la Relation Client »

UN PARCOURS SUR 3 ANS

SECONDE PRO COMMUNE

Objectif : Acquérir des compétences professionnelles communes à la famille de métiers « Métiers de la Relation Client »

FAMILLE DE MÉTIERS MRC

- Métiers de l'Accueil
- Métiers du Commerce et de la vente option A
- Métiers du Commerce et de la vente option B

Choix progressif d'une spécialité de bac après la seconde commune

PREMIERE ET TERMINALE

Au Lycée Charles Cros : BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B

MODALITÉS DES EXAMENS

60% : Epreuves en CCF (Contrôle en cours de formation)
40% : Epreuves ponctuelles
ORAL : Chef d'œuvre soutenu devant un jury

FORMATION BAC PRO Métiers la Vente

Forme de futurs professionnels de la vente à une clientèle de particuliers, ou de professionnels dans les secteurs de l'industrie, de la santé, du BTP, de l'environnement, des outils numériques, ….

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire -Géographie – Enseignement moral et civique
- LV : Anglais - Espagnol
- EPS
- Arts appliqués et cultures artistiques

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Economie - Droit
- Prévention - Santé - Environnement
- Co-intervention (Français, Maths, et Enseignement Professionnel)

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

ACTIONS PROFESSIONNELLES

Des actions d'animation sur stand (salons, foires, expositions)
Des actions de création d'outils numériques (réseaux sociaux, présentations commerciales

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP)

20 semaines de PFMP à réaliser en entreprise sur 3 ans

PROFIL

- Sens du contact et du relationnel
- Adopter des comportements conformes au contexte relationnel
- Respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle
- Faire preuve de rigueur
- Pouvoir travailler en équipe en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité
- Esprit d'initiative et bonne adaptabililté

LES MISSIONS DU COMMERCIAL

- Maitriser le processus d'achat / vente
- Connaître la technicité des produits et de leur mise en œuvre
- Être en mesure d'intégrer les questions éthiques et de développement durable
- Avoir une vision élargie du marché en terme de concurrence et de produits reposant sur une veille commerciale continue
- Être capable d'utiliser le numérique sur l'ensemble de ses activités

FUTUR EMPLOI

Le titulaire du BAC PRO Métiers de la vente, quand il est salarié, exerce ses activités dans tous types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Cette activité de vente, sédentaire ou sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.