



BAC PRO

Métiers du Commerce et de la Vente Option A

Animez, gérez et valorisez l'espace de vente.



Objectif :

- Accueillir, conseiller, vendre et fidéliser la clientèle.
- Animer et gérer un espace commercial.
- Participer à la gestion des stocks et à l'animation commerciale.



PUBLIC

Après une Seconde MRC – Métiers de la Relation Client
Possibilité de coloration Communication Marketing Digital

QUALITES REQUISES

Aisance relationnelle, rigueur, sens de l'organisation, goût pour le numérique.

COMPETENCES

- Accueil et conseil client.
- Gestion de rayon et merchandising.
- Utilisation des outils numériques (caisse, bornes, ect.).

DEBOUCHES

Vendeur, conseiller de vente, animateur de rayon, responsable adjoint de magasin.

POURSUITES D'ETUDES

BTS MCO, BTS NDRC, BTS Commerce International, insertion directe.

PFMP

20 semaines sur 3 ans (rémunérées via AplyPro).

lyceeProfessionnelClaret lycéeclaret



Coordonnées : 202 Bd Trucy, 83000 Toulon
michael.mistral@ac-nice.fr 04.94.89.96.99

www.lyceeclaret.fr



BAC PRO

Métiers du Commerce et de la Vente Option B

Développez la clientèle et dynamisez les ventes



Objectif :

- Prospecter et fidéliser la clientèle.
- Valoriser les produits et services.
- Utiliser les outils numériques et les réseaux sociaux.



PUBLIC

Après une Seconde MRC – Métiers de la Relation Client
Possibilité de coloration Communication Marketing Digital

QUALITES REQUISES

Aisance relationnelle, dynamisme, autonomie, intérêt pour le numérique.

COMPETENCES

- Prospection et fidélisation.
- Vente et négociation.
- Utilisation des outils digitaux.

DEBOUCHES

Conseiller relation client, téléconseiller, commercial sédentaire ou terrain.

POURSUITES D'ETUDES

BTS MCO, BTS NDRC, BTS Commerce International, BTS Profession Immobilière, BTS SAM, insertion directe.

PFMP

20 semaines sur 3 ans (rémunérées via AplyPro).

lyceeProfessionnelClaret

lycéeclaret



Coordonnées : 202 Bd Trucy, 83000 Toulon
michael.mistral@ac-nice.fr 04.94.89.96.99

www.lyceeclaret.fr

Métiers de l'Accueil

Devenez le visage de l'entreprise, garant de la satisfaction client !



Objectif :

- Gérer l'accueil multicanal (physique, téléphone, en ligne).
- Organiser l'information et les prestations.
- Fidéliser la clientèle.



PUBLIC

Après une Seconde MRC - Métiers de la Relation Client

QUALITES REQUISES

Aisance relationnelle, patience, réactivité, organisation, discrétion.

COMPETENCES

- Communication professionnelle.
- Gestion de l'information et des prestations.
- Fidélisation et développement de la relation client.

DEBOUCHES

Agent d'accueil, hôte(sse) d'accueil, télé-conseiller, assistant manager.

POURSUITES D'ETUDES

BTS SAM, BTS Communication, BTS MCO, BTS Tourisme.

PFMP

20 semaines sur 3 ans (rémunérées via AplyPro).