

COMMERCE & VENTE

ACTIVITÉS

- **Accueillir, conseiller et vendre** des produits associés.
- Contribuer au **suivi des ventes**.
- **Prospecter** les clients potentiels.
- Participer à **l'animation** et à **la gestion d'une unité commerciale**.

MÉTIER



- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Vendeur spécialiste
- Employé commercial
- Commercial
- Conseiller relation client à distance

APTITUDES REQUISES

- Motivation
- Disponibilité
- Sens du contact
- Organisation
- Esprit d'équipe
- Adaptabilité
- Souriant et aimable
- Ecoute du client



FORMATION

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente en 3 ans.

POURSUITES D'ÉTUDES APRÈS LE BAC PRO

- BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS MCO Management Commercial Opérationnel
- BTS Commerce International
- DUT Techniques de Commercialisation

BC

Benoît Charvet

Lycée des Métiers

Tél. 04 77 49 30 80
Email 0420049a@ac-lyon.fr

19 bis, rue de Laharpe
42000 Saint-Etienne

