



Lycée  
Brossaud Blancho

## Métiers de la relation client

3  
ans

**Baccalauréat  
Professionnel**  
Métiers du commerce et  
de la vente

**Option A :** Animation et  
gestion de l'espace  
commercial

**Option B :** Prospection  
clientèle et valorisation  
de l'offre commerciale

Pour cette formation,  
Vous devez ...

La 2<sup>e</sup> professionnelle **métiers de la relation client** se prépare après la classe de 3<sup>e</sup>. Les élèves choisissent cette famille de métiers s'ils sont intéressés par l'acquisition de compétences professionnelles communes aux secteurs de la vente, du commerce et de l'accueil en vue de préparer une des spécialités de baccalauréat professionnel.



### DOMAINES D'ACTIVITE

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale.

### METIERS

Pour l'option A : employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.

Pour l'option B : conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial.

### EVOLUTION DE CARRIERE

Pour l'option A : chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur de magasin, directeur adjoint de magasin, responsable de secteur.

Pour l'option B : chargé de prospection, délégué commercial, technico-commercial, chef des ventes ou responsable de secteur.

### ACTIVITES PEDAGOGIQUES SPECIFIQUES A LA FORMATION

- Conseil et vente,
- Suivi des ventes,
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client.
- Animation et gestion de l'espace commercial (option A)
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale (option B)
- Economie Droit
- Prévention Santé Environnement
- Français, Histoire/géographie, Math/sciences, Anglais, Espagnol, EPS, Arts appliqués.

### FORMATION EN ENTREPRISE

**Statut scolaire :** 22 semaines sur 3 ans.

**Statut Apprenti :** 20 semaines de cours et 5 semaines de congés payés par an, le reste du temps en entreprise.

### QUALITÉS REQUISES POUR LA FORMATION

- Qualités relationnelles
- Rigueur
- Autonomie
- Organisation et méthode
- Travail en équipe
- Investissement, curiosité

### APRÈS...

L'obtention du **Baccalauréat Professionnel MRC**, les poursuites d'études sont possibles, sous réserve d'un bon dossier, vers les filières suivantes :

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS support à l'action Managériale
- BTS technico-commercial



10, avenue Pierre de Coubertin - BP 270 - 44616 SAINT-NAZAIRE CEDEX  
Tél. 02 40 53 30 02 - Fax 02 40 53 74 15 - Email : ce.0440074S@ac-nantes.fr  
<http://brossaud-blanchou.paysdelaloire.e-lyco.fr/>

