



Métiers de la **Vente** et du **Commerce**

Baccalauréat Professionnel *Commerce*



QUALITES indispensables à la **FORMATION**

- Avoir un comportement et des attitudes favorisant la relation avec le client
- Maîtriser sa communication
- Être capable de gérer des produits et un magasin
- Être capable de travailler en équipe
- Être autonome et faire preuve de réactivité

OBJECTIFS de **FORMATION**

- Participer aux approvisionnements
- Vendre, conseiller, fidéliser
- S'assurer du suivi et de la fidélisation de la clientèle
- Assurer la gestion commerciale du point de vente

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Employé(e) de commerce en magasin : Du petit commerce à la grande distribution
- Conseiller(e) de vente
- Adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales

POURSUITES D'ETUDES

- BTS : Management des unités commerciales (M.U.C.)
- DUT : Techniques de Commercialisation (TC)
- BTS : Technico Commercial (TC)
- BTS : Négociations Relations Clients (NRC)



Entreprise d'Entraînement Pédagogique du LP d'Avrillé