



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

Vente

## Baccalauréat Professionnel *Vente*



### QUALITES indispensables à la **FORMATION**

- Avoir le sens du contact
- Avoir le goût du relationnel
- Savoir maîtriser sa communication
- Etre autonome et faire preuve d'initiative
- Savoir argumenter pour convaincre

### OBJECTIFS de **FORMATION**

- Organiser les opérations de prospection
- Réaliser les opérations de négociation et de Vente
- Participer à des opérations commerciales
- S'assurer du suivi et de la fidélisation de la clientèle

### DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Commercial(e)
- Conseiller(e) clientèle  
(secteur des services et du commerce: banques, assurances, immobilier...)
- Vente à domicile : vêtements, surgelés, produits d'entretien...)



### POURSUITES D'ETUDES

- BTS NRC (Négociation et Relation Client)
- BTS MUC (Management des Unités Commerciales)
- BTS TC (Technico-Commercial)
- DUT TC (Techniques de Commercialisation)
- BTS Banque
- BTS Assurance
- BTS Professions Immobilières

victor.e-lyco.fr