

Débouchés et poursuites d'études

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme agent commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP.

Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

A l'issue du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente, l'élève a le choix entre :

- Une insertion professionnelle
- une poursuite d'études en BTS avec un très bon dossier ou une mention à l'examen



Etudiez au lycée polyvalent Raphaël Elizé

Conditions de travail idéales

Rentrée 2019 :

- Nouveaux locaux pour les enseignements « tertiaire »
- Nouveaux internats

Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre site internet :

<http://raphaelelize.paysdelaloire.e-lyco.fr>



- ✓ 400m de la gare SNCF
- ✓ 20 min en TER de Laval, Le Mans et Angers
- ✓ 1h en TER de Nantes et Rennes
- ✓ 1h20 en TGV de Paris



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE



Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Lycée polyvalent
Raphaël Elizé

26 rue Saint Denis
72300 SABLE SUR SARTHE

Tél.: 02 43 62 46 50

académie
Nantes
éducation
nationale



Vous êtes :

- ☛ motivé
- ☛ dynamique
- ☛ rigoureux
- ☛ ambitieux

Vous aimez :

- ☛ le sens du contact
- ☛ bouger
- ☛ manipuler les chiffres

Venez vous préparer au métier de commercial.

L'élève titulaire d'un BAC PRO
Métiers du commerce et de la vente
pourra devenir :

Chargé de clientèle

Vendeur à domicile indépendant

Assistant commercial

Représentant commercial

La formation en entreprise

22 semaines de stage obligatoires réparties sur les 3 ans

Objectifs :

- Vendre des biens ou des services aux particuliers ou aux entreprises
- Fidéliser la clientèle

Exemples de lieux de stage :

- Agences immobilières
- Concessionnaires automobiles
- Agence spécialisées dans le domaine des assurances...

La formation au lycée

Enseignement professionnel :

- ☞ Conseil et vente
- ☞ Suivi des ventes
- ☞ Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- ☞ Prospection et valorisation de l'offre commerciale
- ☞ Economie-droit
- ☞ PSE (prévention santé environnement)

Enseignement général :

- ☞ Français
- ☞ Langues vivantes (1 et 2)
- ☞ Histoire-géographie et enseignement moral et civique
- ☞ Arts appliqués et cultures artistiques
- ☞ Mathématiques
- ☞ Education physique et sportive