

BAC PROFESSIONNEL

MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT

STAGES EN ENTREPRISE

16 semaines de Périodes de Formation en Milieu Professionnel



QUALITÉS REQUISES

- . Aimer le contact, être souriant, positif
- . Avoir envie d'un métier évolutif
- . Avoir de la résistance physique
- . Être curieux(se), dynamique, empathique

3 BLOCS DE COMPÉTENCES COMMUNES

Conseiller et Vendre
Suivre les ventes
Fidéliser et développer la relation client



2 OPTIONS

OPTION A

Formation :

- . Participer à l'approvisionnement (commandes...)
- . Maintenir l'espace commercial en condition optimale de vente
 - . Participer à des animations commerciales
- . Participer à la gestion commerciale du point de vente

Débouchés professionnels :

- . Employé(e) de commerce
- . Vendeur(se) en magasin ou grande distribution

OPTION B

Formation :

- . Prospection, élaboration de fichiers de clients potentiels
- . Etude des caractéristiques et de l'argumentation de l'offre
- . Utilisation de l'outil numérique de gestion de la relation clients
 - . Préparation à la négociation commerciale

Débouchés professionnels :

- . Représentant(e) commercial(e)
- . Attaché(e) commercial(e)

Et après ?

A l'issue du BAC PRO Métiers de la Relation Clients les élèves choisissent une orientation vers 2 BTS :

- . BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- . BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

