



**BAC PRO - MRC**

**MÉTIER DE LA RELATION CLIENT**

**MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A :**

**ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL**

**MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA OPTION B :**

**PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE**



[ce.0130151u@ac-aix-marseille.fr](mailto:ce.0130151u@ac-aix-marseille.fr) — [www.lyc-mongrand-port-de-bouc.ac-aix-marseille.fr/spip/](http://www.lyc-mongrand-port-de-bouc.ac-aix-marseille.fr/spip/)



10 Boulevard CRISTOFOL  
13 110 Port-de- Bouc



04 42 35 04 70



**BAC PRO - MRC**

**MÉTIER DE LA RELATION CLIENT**

**MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A :**

**ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL**

**MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA OPTION B :**

**PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE**



[ce.0130151u@ac-aix-marseille.fr](mailto:ce.0130151u@ac-aix-marseille.fr) - [www.lyc-mongrand-port-de-bouc.ac-aix-marseille.fr/spip/](http://www.lyc-mongrand-port-de-bouc.ac-aix-marseille.fr/spip/)



10 Boulevard CRISTOFOL  
13 110 Port-de- Bouc



04 42 35 04 70

Le titulaire de cette formation exerce des métiers utilisant une démarche commerciale active. Ses activités lui permettent de prospecter de nouveaux clients et de valoriser l'offre commerciale de sa structure. Il accueille, conseille et vend des produits et des services. La relation client est son cœur de métier. Il anime son espace et participe à toutes les étapes de vente, du démarchage jusqu'à la fidélisation. Accueillir la clientèle, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes. Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale, mettre en place des opérations commerciales, mettre en rayon et en assurer le suivi.

Le titulaire de ce BAC PRO exerce une démarche commerciale active pour prospecter de nouveaux clients. Il valorise l'offre commerciale de son entreprise. Ce professionnel conseille et vend des produits et des services. La relation client est son cœur de métier. Il participe au suivi des ventes et à la fidélisation de la clientèle ainsi qu'au développement de la relation client. Accueillir la clientèle, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, Prospecter de nouveaux clients, s'intégrer dans un réseau, Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

## ✓ APTITUDES REQUISES

Les qualités requises pour réussir en BAC PRO sont :

- ⇒ Travailler en équipe
- ⇒ Avoir le goût de l'effort
- ⇒ Aptitudes à la communication et à l'organisation
- ⇒ Capacités d'argumentation, d'analyse et de synthèse
- ⇒ Avoir de l'ambition et ne pas refuser les responsabilités
- ⇒ Intérêts pour les outils numériques
- ⇒ Ouvert à la mobilité géographique

## i POURSUITE D'ÉTUDES

- ⇒ BTS Management Commercial Opérationnel
- ⇒ BTS Commerce International
- ⇒ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation clients
- ⇒ BTS Assistant de Manager → BTS Technico-Commercial

## ✚ INSERTION PROFESSIONNELLE

Le (la) titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A , peut exercer les métiers suivants :

- ⇒ Chef de vente
- ⇒ Chef d'équipe
- ⇒ Manager de rayon.....

Le (la) titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B peut exercer les métiers suivants :

- ⇒ Commercial
- ⇒ Attaché commercial, vendeur non sédentaire,
- ⇒ Conseiller client....

Le titulaire de cette formation exerce des métiers utilisant une démarche commerciale active. Ses activités lui permettent de prospecter de nouveaux clients et de valoriser l'offre commerciale de sa structure. Il accueille, conseille et vend des produits et des services. La relation client est son cœur de métier. Il anime son espace et participe à toutes les étapes de vente, du démarchage jusqu'à la fidélisation. Accueillir la clientèle, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes. Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale, mettre en place des opérations commerciales, mettre en rayon et en assurer le suivi.

Le titulaire de ce BAC PRO exerce une démarche commerciale active pour prospecter de nouveaux clients. Il valorise l'offre commerciale de son entreprise. Ce professionnel conseille et vend des produits et des services. La relation client est son cœur de métier. Il participe au suivi des ventes et à la fidélisation de la clientèle ainsi qu'au développement de la relation client. Accueillir la clientèle, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, Prospecter de nouveaux clients, s'intégrer dans un réseau, Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

## ✓ APTITUDES REQUISES

Les qualités requises pour réussir en BAC PRO sont :

- ⇒ Travailler en équipe
- ⇒ Avoir le goût de l'effort
- ⇒ Aptitudes à la communication et à l'organisation
- ⇒ Capacités d'argumentation, d'analyse et de synthèse
- ⇒ Avoir de l'ambition et ne pas refuser les responsabilités
- ⇒ Intérêts pour les outils numériques
- ⇒ Ouvert à la mobilité géographique

## i POURSUITE D'ÉTUDES

- ⇒ BTS Management Commercial Opérationnel
- ⇒ BTS Commerce International
- ⇒ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation clients
- ⇒ BTS Assistant de Manager → BTS Technico-Commercial

## ✚ INSERTION PROFESSIONNELLE

Le (la) titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A , peut exercer les métiers suivants :

- ⇒ Chef de vente
- ⇒ Chef d'équipe
- ⇒ Manager de rayon.....

Le (la) titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B peut exercer les métiers suivants :

- ⇒ Commercial
- ⇒ Attaché commercial, vendeur non sédentaire,
- ⇒ Conseiller client....