

# BAC PRO

relation client

## L'emploi

- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(se) spécialisé(e)
- Adjoint(e) d'un responsable de magasin
- Adjoint(e) chef de rayon

Dans les hypermarchés ou supermarchés, maxi-discounters (hard-discount), petites surfaces de proximité, grands magasins ou magasins à succursales.

### Le titulaire du BAC Pro Métiers du commerce et de la vente participe :

- à l'approvisionnement,
- à la vente,
- à la gestion commerciale

Conception graphique : Agence Sensorielle - Photos © Shutterstock - Freepik - AdobeStock

Joseph Wresinski  
LYCÉE PROFESSIONNEL

10 Rue Valentin Haüy  
49000 Angers  
02 52 09 41 01

[contact@lyceejosephwresinski.fr](mailto:contact@lyceejosephwresinski.fr)

[www.lyceejosephwresinski.fr](http://www.lyceejosephwresinski.fr)



# BAC PRO

relation client

Joseph Wresinski  
LYCÉE PROFESSIONNEL

## Pour qui ?

Les élèves :

- de 3<sup>ème</sup> (Collège ou Prépa Métiers)
- titulaires d'un CAP
- de 2<sup>nde</sup> générale et technologique

## Les qualités requises

- Avoir le sens du service
- Avoir le sens de l'observation
- Savoir se rendre disponible
- Avoir une ouverture d'esprit
- Être dynamique
- Pouvoir travailler en équipe
- Avoir le sens des contacts humains, être à l'écoute
- Avoir une présentation soignée

## Les enseignements

### En centre de formation

Enseignement général commun à tout BAC Pro

Enseignement professionnel :

- Animation des points de vente
- Gestion commerciale
- Vente, information des clients
- Prévention Santé Environnement
- Economie et droit

### En milieu professionnel

22 semaines sur 3 années de formation.

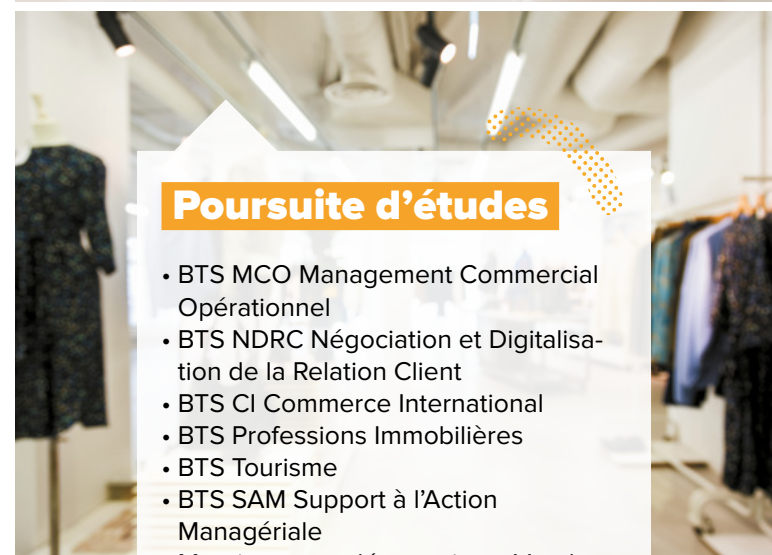
#### Option A : animation de l'espace commercial



« Sens de l'accueil, qualités d'écoute et de disponibilité, sont autant d'atouts qui permettront à l'élève d'intervenir dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. »

#### Option B : Métiers de l'accueil

« Formé aux techniques relationnelles, l'étudiant pourra ensuite exercer dans toutes les organisations susceptibles de recevoir des visiteurs ou clients. Il connaît les caractéristiques de la clientèle et sait vendre des services ou produits liés à l'accueil afin de participer à sa fidélisation. »



## Poursuite d'études

- BTS MCO Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS CI Commerce International
- BTS Professions Immobilières
- BTS Tourisme
- BTS SAM Support à l'Action Managériale
- Mentions complémentaires : Vendeur spécialisé en alimentation ; Assistance, conseil, vente à distance ; Vendeur de produits multimédias.

