

INSERTION PROFESSIONNELLE

Option A :

- Conseiller de vente
- Responsable de rayons
- Commercial

Option B :

- Commercial
- Agent immobilier
- Vendeur automobile

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO (management commercial opérationnel)
- BTS NDRC (négociation digitalisation de la relation clients)
- BTS SAM (support à l'action managériale)
- Licence CPSS
- BTS Profession Immobilière

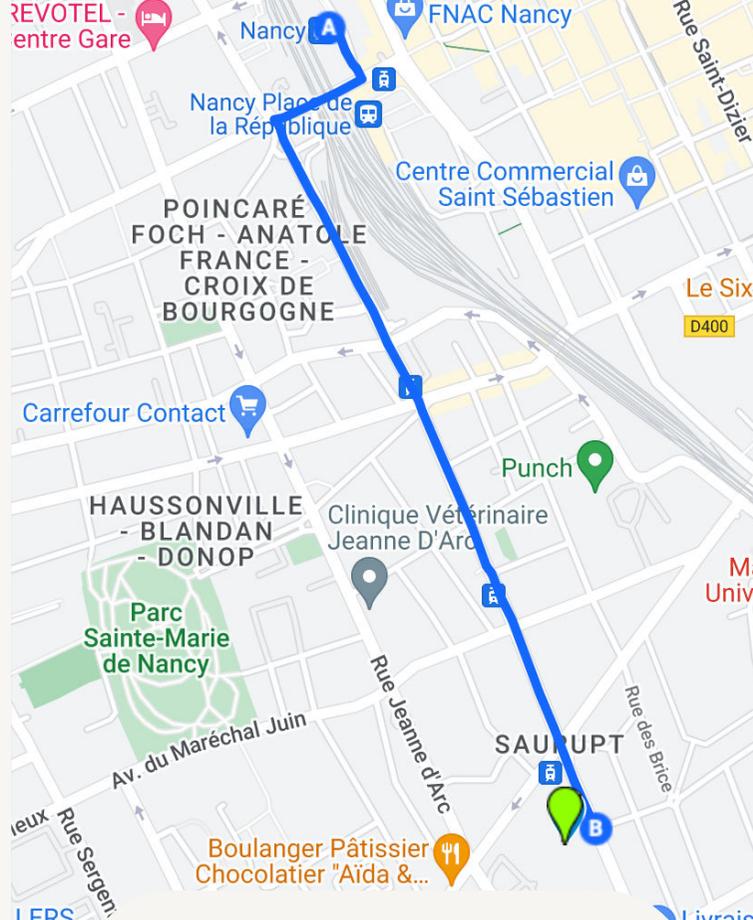
LIEUX DE STAGES

Option A :

Tout point de vente accueillant des clients et offrant la possibilité de réaliser des animations commerciales

Option B :

Toute entreprise dotée d'un service commercial et permettant de réaliser des actions de prospection et de développement de la clientèle.



NOUS TROUVER

📍 10 Boulevard Georges Clemenceau 54000 Nancy

✉️ accueil.cd@cds19.fr

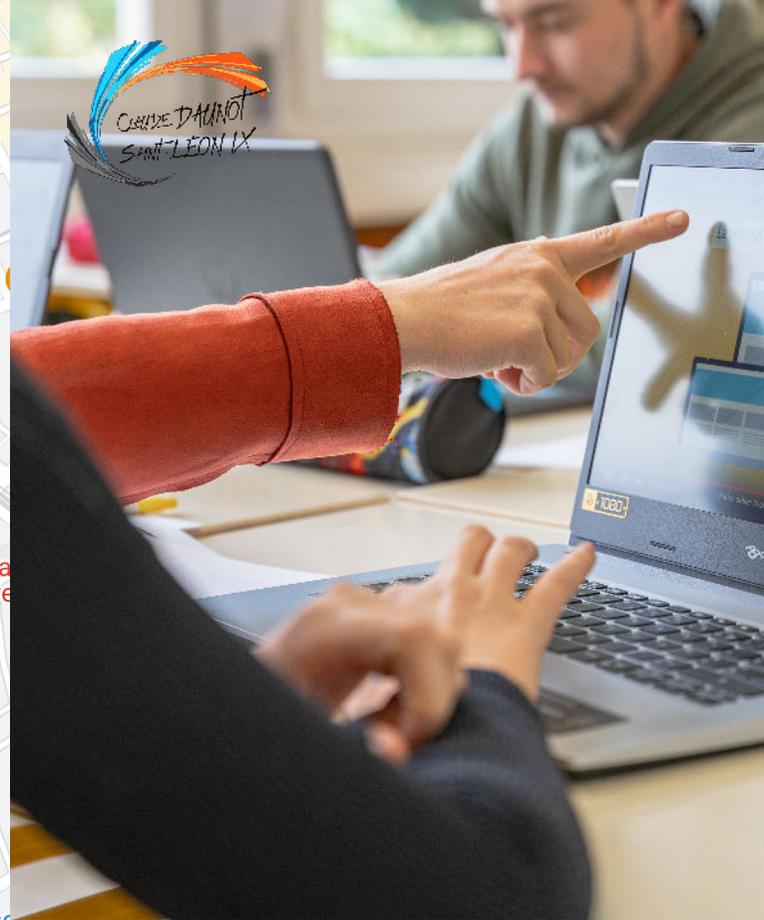
☎️ 03 83 55 11 56



MÉTIERS DU COMMERCE



SITE WEB



BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



PRÉSENTATION

Le BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente est une formation professionnalisante qui se déroule sur 3 ans et qui a pour but :

- de favoriser l'insertion professionnelle
- d'offrir la possibilité d'une poursuite d'études.

NOS +

- Section à taille humaine
- Semaine d'intégration en seconde
- Actions pédagogiques en entreprise et sur le terrain

CONTENU DE LA FORMATION

Ce BAC Pro allie cours théoriques et pratiques. La période totale des stages est de 20 semaines :

- 6 semaines en seconde
- 8 semaines en première
- 6 semaines en terminale

Les stages rémunérés s'effectuent dans au moins 2 entreprises distinctes sur l'ensemble des 3 années de formation, correspondant aux différents secteurs d'activités professionnels.

Ce BAC Pro propose au choix deux options :

Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle, valorisation de l'offre commerciale



CONDITIONS D'ACCÈS

APRÈS UNE CLASSE
DE TROISIÈME

OU

EN RÉ-ORIENTATION APRÈS
UNE CLASSE DE 2NDE

OU

APRÈS UN CAP OU
UNE CLASSE DE PREMIÈRE

QUALITÉS REQUISES POUR
REJOINDRE NOTRE FORMATION

AIMER LE CONTACT HUMAIN

ÊTRE DYNAMIQUE
ET AUTONOME

ÊTRE DISPONIBLE POUR LES
ACTIONS COMMERCIALES

AVOIR LE SENS DU
SERVICE AUX CLIENTS

ÊTRE CAPABLE DE
TRAVAILLER EN ÉQUIPE