

lycée polyvalent du Dauphiné lycée des métiers du cuir

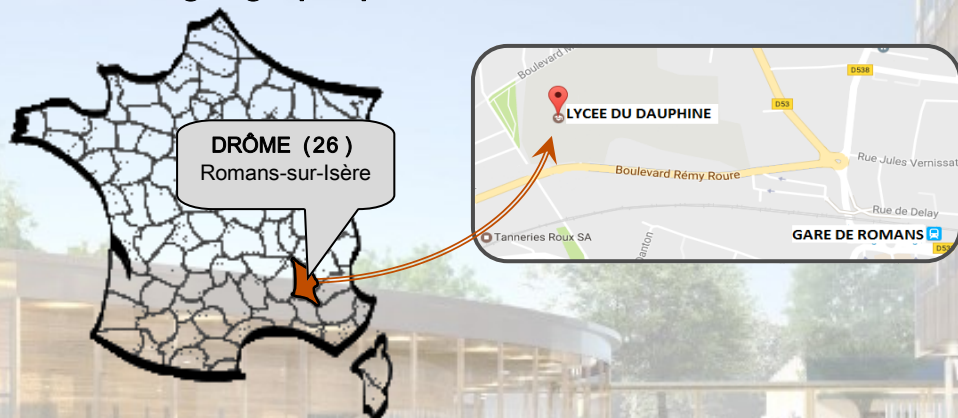
Pour tout renseignement complémentaire
contactez notre établissement:

Par téléphone : au 04.75.02.28.93
demander le secrétariat de scolarité

Par mail : ce.0260023j@ac-grenoble.fr

Par courrier : LPO du Dauphiné
38 boulevard Rémi Roure
BP 1113
26 100 Romans sur Isère

Situation géographique



Hébergement

Pour les lycéens : un internat de qualité est à votre disposition.

Pour les étudiants (BTS) : des logements étudiants sont disponibles
sur Romans.

Pour en savoir plus,
consultez notre site internet !

<http://www.ac-grenoble.fr/lycee/romans.dauphine/>



BAC PRO CV

BAC
Pro

Commerce Vente



Gestion
commerciale



Prospection



Négociation



Fidélisation

lycée polyvalent
du Dauphiné

académie
Grenoble

Fini le temps des « baratineurs ».
 Face à une clientèle informée et exigeante, les vendeurs doivent **savoir argumenter**
 et **adapter leur discours** en fonction des besoins de chacun.
 Au terme de vendeur, on préfère aujourd'hui celui de **conseiller...** Source: Onisep

● **RECRUTEMENT** : Après la classe de troisième de collège.

● **CONTENU de la formation**

CV BAC PRO Commerce Vente

- Bac pro COMMERCE**
- Animer
 - Gérer
 - Vendre
- Bac pro VENTE**
- Prospecter
 - Négocier
 - Fidéliser la clientèle

Objectif

Former des **employés hautement qualifiés** qui, après quelques années d'expérience, **pourront devenir des collaborateurs de l'encadrement.**

« ... véritable ambassadeur des marques qu'il représente, l'attaché commercial est chargé de convaincre ses clients, de vendre les produits dont il s'occupe, mais aussi de décrocher de nouveaux marchés ... »

- Les métiers du commerce**
- **Vendeur conseil**
 - **Employé commercial** dans les entreprises de distribution (petit magasin, magasin en franchise, grande surface) ou dans les entreprises de production (magasin d'usine).

- Les métiers de la vente**
- **Attaché commercial**
 - **Représentant**
 - **Prospecteur-vendeur** dans les entreprises de distribution ou de services
 - **Téléprospecteur** ou **télévendeur**

- LES DÉBOUCHÉS**
- **Vie active** : voir métiers ci-contre
 - **Poursuite d'études** : Commerce et Vente
 - **BTS Négociation et Relation Client Commerce**
 - **BTS MUC**
 - **Mention Comp. Assistance, conseil et vente à distance**
 - **Mention Comp. Vendeur spécialisé en alimentation**

i

Cette formation se déroule en **3 ans** dont **22 semaines** de périodes de **stage**.

Le contenu par discipline est à consulter sur le site internet de l'établissement.