lycée polyvalent du Dauphiné
lycée des métiers du cuir

Pour tout renseignement complémentaire

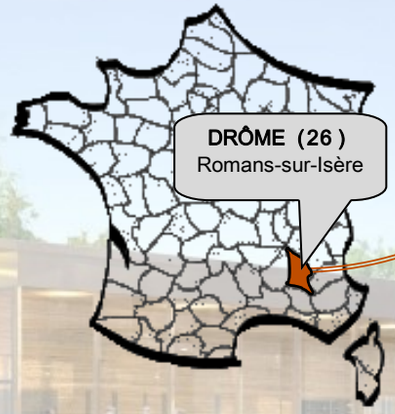
contactez notre établissement:

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 Rémy 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 !

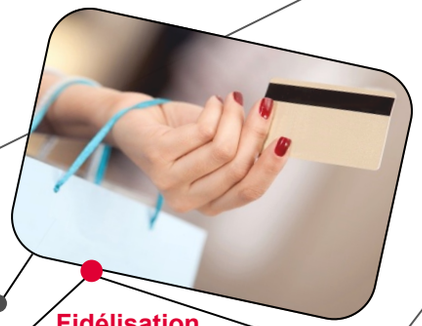
http://www.ac-grenoble.fr/lycee/romans.dauphine/

BAC PRO
Métiers du Commerce et de Vente

BAC Pro

Accessible à partir d'une 2nde Métiers de la Relation Client (MRC)

1ère et Terminale :
Option A : Animation et gestion commerciale
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Animation et gestion commerciale

Fidélisation et valorisation de l'offre commerciale

Prospection

Négociation

LYCÉE DU DAUPHINÉ
GÉNÉRAL TERTIAIRE INDUSTRIEL

Fini le temps des vendeurs « 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

CV BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

RECRUTEMENT : Après la classe de troisième de collège.

CONTENU de la formation

2nde MRC Métiers de la Relation Client :
Tronc commun - Accueil - Vente - Commerce
1ère : une option au choix :

- **Option A : animation et gestion de l'espace commercial**

> Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

- **Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**

> Le titulaire de ce diplôme travaille comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente, représentant multicarte ou agent commercial.

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 NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)**
- **BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)**
- **Mention Comp. Assistance, conseil et vente à distance**
- **Mention Comp. Vendeur spécialisé en alimentation**

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.