

MÉTIERS DE LA RELATION AUX CLIENTS ET AUX USAGERS

Bac professionnel en 3 ans

COMMERCE

Former de futurs responsables de points de vente, acquérir une solide formation à la vente et à la gestion

Vers quels métiers ?

- Employé(e) de commerce
- Employé(e) commercial(e) spécialisé(e)
- Assistant(e) de vente
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(se)
- Vendeur(se) spécialisé(e)
- Vendeur(se) conseiller(ère)
- Adjoint au responsable

FORMATION EN MILIEU SCOLAIRE

ET 22 SEMAINES DE FORMATION EN POINT DE VENTE

Enseignement professionnel

ANIMATION COMMERCIALE

- Organiser l'offre "produit"
- Participer aux opérations de promotion
- Participer aux opérations "animation"

GESTION DES PRODUITS ET GESTION COMMERCIALE

- Approvisionner et effectuer le réassort du rayon
- Implanter des produits dans l'espace de vente
- Participer à la gestion de l'unité commerciale
- Gérer et prévenir les risques

VENTE

- Préparer la vente
- Réaliser des ventes
- Fidéliser la clientèle
- Analyser la vente



Lycée Jean Lurçat
Paris XII

Lycée Jean Lurçat
121/123 rue de Patay
75013 Paris
☎ 01 44 06 77 50