

# Lycée Polyvalent Paul Verlaine

Bac Professionnel

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



Réussir autrement

Conditions d'accès :

Elèves de 3ème

Durée de la formation :

3 ans

Qualification de

Niveau IV

Poursuites d'Etudes  
B.T.S

- \* Négociation Digitalisation de la Relation client
- \* Management Commercial opérationnel
- \* Tourisme
- \* Banque
- \* Assurance

Les bacheliers avec une mention Bien ou très bien sont admis de droit en BTS

D.U.T

\*Techniques de commercialisation

19 Rue Normandie-  
Niémen  
BP 5134  
08305 RETHEL CEDEX

Téléphone : 03 24 39 50 30

Télécopie : 03 24 39 50 38

Messagerie : ce.0080039z@ac-reims.fr

Site internet :  
www.lyceeverlaine-rethel.fr

- Seconde professionnelle métiers de la relation client

- Première et terminale deux options:

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

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



### Quels métiers ?

- Vendeur-conseil
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Conseiller de vente

A — Employé commercial  
Vendeur qualifié

Vendeur Spécialiste

B — Conseiller relation client à distance



### Les qualités requises

- Goût du contact
- Sens des relations humaines
- Aisance, politesse
- Patience, disponibilité
- Esprit d'initiative
- Sens des responsabilités

### Les horaires de la formation

Nombre d'heures de cours en moyenne par semaine Sur les 3 années de formation	
Enseignement Général	15h00
Enseignement Professionnel	12h00
Accompagnement Personnalisé	03h00
Formation en entreprise <small>(dans des entreprises commerciales, de services, de production, de petite, moyenne ou grande taille)</small>	22 semaines au total