

Lycée Polyvalent Paul Verlaine

Bac Professionnel

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



Reussir autrement

Conditions d'accès :

Elèves de 3^{ème}

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

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

Vendeur à domicile

Représentant commercial



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

Durant ce parcours en 3 ans,

les élèves passent un diplôme intermédiaire :

le BEP MRCU