



COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL Métiers du commerce et de la vente

Compétences communes aux deux options

Conseiller et vendre :

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes :

- Assurer le suivi de la commande
- Traiter les retours et les réclamations
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client :

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer et évaluer des actions de fidélisation et de développement de la relation client

Spécifiques à chaque option

Option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation

Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre, suivre et évaluer une action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

