



# LYCÉE FRANÇOIS BAZIN



145 Avenue Charles de Gaulle  
08000 CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

Téléphone : 03.24.56.81.56

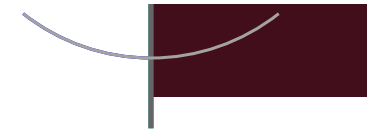
Messagerie : ce.008000R@ac-reims.fr

Site : <https://lyc-bazin.monbureaunumerique.fr>

Mes Notes



Lycée des Métiers  
François BAZIN



Seconde professionnelle MRC  
Métiers de la relation client



## Les Blocs de Compétences



**Bloc 1 :**  
Conseiller et Vendre.

**Bloc 2 :**  
Suivre les ventes.

**Bloc 3 :**  
Fidéliser la clientèle et Développer la relation client.

**Bloc 4A :**  
Animer et Gérer l'espace commercial.

**Bloc 4B :**  
Prospecter et Valoriser l'offre commerciale.

Economie Gestion.

Mathématiques.

Prévention Santé Environnement.

LV1.Anglais

LV2.Espagnol ou Allemand

Bloc de Français.

Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique.

Arts Appliqués

Education Physique et Pratique Sportive.



## Les Emplois Concernés

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du commerce et de la vente» agit tant en face-à-face qu'à distance. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel commun des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes:

- ✓ vendeur-conseil,
- ✓ conseiller de vente,
- ✓ conseiller commercial,
- ✓ assistant commercial,
- ✓ téléconseiller,
- ✓ assistant administration des ventes,
- ✓ chargé de clientèle.

Certaines appellations sont plus spécifiques à l'une ou l'autre des deux options (A ou B).

**Pour l'option A «Animation et gestion de l'espace commercial»:**

- ✓ employé commercial,
- ✓ vendeur qualifié,
- ✓ vendeur spécialiste.

**Pour l'option B «Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale»:**

- ✓ conseiller relation client à distance,
- ✓ conseiller en vente directe,
- ✓ vendeur à domicile indépendant,
- ✓ commercial,
- ✓ représentant commercial.

## La définition du diplôme



**Le titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du commerce et de la vente» s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :**

- ✓ accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- ✓ contribuer au suivi des ventes,
- ✓ participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

**Selon les situations, il pourra aussi:**

- ✓ prospecter des clients potentiels,
- ✓ participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

**Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.**

