

## Conditions d'accès :



- Admission en seconde professionnelle de la famille "Métiers e la Relation Client" après la classe de troisième.
- Possibilité d'entrée en première après un CAP (selon dossier) : CAP du domaine de la vente
- Passerelle possible après une seconde ou une première des filières générales et technologiques
- Forte appétence pour le secteur du commerce et de la vente

## Au lycée Jacquard

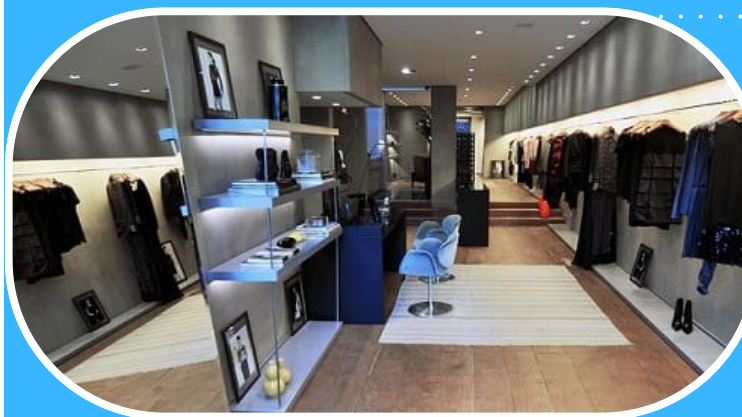
### 2 options proposées

#### **option A**

Animation et gestion de l'espace commercial

#### **option B**

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



## Organisation de la formation

3 ans de formation

20 semaines de stage : magasins et grandes surfaces spécialisées, entreprises commerciales, ...

3 pôles en tronc commun et 1 pôle propre à l'option choisie :



Conseiller et vendre

Suivre des ventes



Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Option A : animer et gérer l'espace commercial

Option B : prospecter et valoriser l'offre commerciale



Lycée des Métiers  
Services à la personne  
Services à l'entreprise  
Lycée professionnel Métiers de la mode

## Métiers du Commerce et de la Vente

Animation et gestion de l'espace commercial (Option A)

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (Option B)



📍 20 rue Blanqui, 69600 Oullins-Pierre-Bénite

☎ 04 78 51 01 70

@ ce.0690281f@ac-lyon.fr

🌐 joseph-marie-jacquard.lycee.rhonealpes.fr

## Un métier où chaque journée est différente :

\* option A : la relation client au cœur du métier

\* option B : la prospection et la négociation missions essentielles



## Ce métier est fait pour toi si ....

Tu es dynamique

Tu aimes le contact humain

Tu aimes le travail en équipe mais tu sais être autonome

Tu as le sens de l'écoute

Tu as une bonne expression orale et le sens de la communication verbale

## Tes missions au quotidien

Conseiller et vendre

Suivre les ventes

**Fidéliser la clientèle et développer la relation client**

### Option A

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

### Option B

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

## Lieux d'exercice



Option A : Tout type d'unité commerciale physique ou à distance (boutiques spécialisées ou non, grande distribution, grandes surfaces spécialisées)



Option B : Entreprises commerciales de services ou de production

## Débouchés professionnels

- ✓ Vendeur spécialisé ou non
- ✓ Assistant chef de rayon
- ✓ Assistant commercial
- ✓ Vendeur de produits techniques



## Poursuite d'études

- ✓ BTS MCO
- ✓ BTS NDRC
- ✓ BUT Techniques de commercialisation
- ✓ BUT GACO

Pour plus de renseignements

