

## LES OBJECTIFS

Le titulaire du bac pro doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

## Organisation de la formation

Sur trois ans ou deux ans (après un CAP Vente) :

- des connaissances techniques
- des connaissances des produits
- des connaissances commerciales
- la gestion d'une caisse
- l'animation commerciale
- la fidélisation clientèle

## Les métiers visés et débouchés

Vendeur/se  
Commercial  
BTS Technico-commercial

## Les qualités requises

- Patience
- Sens des responsabilités
- Esprit d'équipe
- Créativité
- Autonomie
- Excellente présentation
- Résistance physique et morale
- Diplomatie
- Rapidité



5 Rue du Talerot - 70000 VESOUL  
Tél : 03 84 76 39 70  
www.cfa70.fr - f : CFA de Haute-Saône



*Vous avez bien raison de préférer l'apprentissage.  
L'Artisanat, première entreprise de France*