

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente



Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

DÉCOUVRIR

Ce baccalauréat est choisi après la classe de seconde Famille des métiers de la relation client.

La formation Le/la titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option A. L'animation et la gestion de l'espace de vente s'inscrivent dans une démarche commerciale active semblable à celle d'un(e) employé(e) commercial, d'un(e) vendeur/vendeuse qualifié(e) ou d'un(e) vendeur/vendeuse spécialiste.

Ses activités sont diverses :



- Il/elle accueille, conseille et vend des produits et des services associés,
- Il/elle contribue au suivi des ventes,
- Il/elle participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
- Il/elle participe 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.

Le titulaire de BAC PRO métiers du commerce et de la vente Option A peut s'insérer directement dans le monde du travail en exerçant les métiers suivants :

- Employé de commerce
- Employé de E-commerce

FORMATION

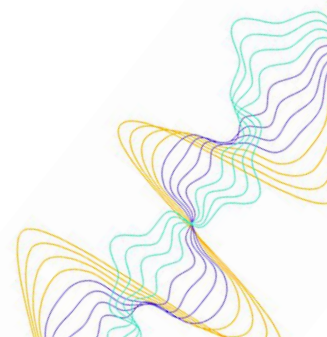
Contenu de la formation

Enseignements Généraux

- Français
- Histoire Géographie - Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- PSE (Prévention Santé Environnement)
- Économie-Droit
- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Espagnol ou Italien
- EPS (Éducation Physique et Sportive)
- Arts Appliqués et Culture Artistique

Découverte professionnelle

- Vente conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial



STAGES EN ENTREPRISE

La période de formation en entreprise est de 20 semaines sur trois années. La recherche et le choix des entreprises d'accueil sont assurés conjointement par l'élève et l'équipe pédagogique du lycée.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le titulaire de ce baccalauréat professionnel a pour objectif l'insertion professionnelle mais, peuvent avoir accès aux poursuites d'études.

Il/elle exercera tant que :

- Conseiller(e) commercial(e)
- Employé(e) commercial(e)
- Conseiller(e) de vente
- Vendeur/Vendeuse qualifié(e)
- Vendeur/Vendeuse spécialisé(e)
- Assistant(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Télé-conseiller(e)
- Assistant(e) administrateur(trice) des ventes
- Vendeur/vendeuse-conseil,
- Assistant(e) administration des ventes



Le/ titulaire peut évoluer avec l'expérience et/ou une poursuite d'étude vers des emplois :

- Chef/cheffe des ventes,
- Chef/cheffe d'équipe,
- Manageur/manageuse de rayon,
- Directeur/directrice de magasin,
- Directeur/directrice adjoint de magasin,
- Responsable de secteur.

POURSUITE D'ÉTUDES

Exemple(s) de formation(s)

- CS Vendeur conseil en alimentation
- CS E-commerce
- CS Assistance, conseil vente à distance
- BTS Technico-commercial Option vins, bières et spiritueux
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relations Clients
- BTS Commerce International
- BTS Profession Immobilière
- BTS Tourisme
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTSA Technico-commercial Option alimentation et boissons
- BTSA Technico-commercial Option univers jardins et animaux de compagnie

ADMISSION

En sortie de troisième en suivant la procédure AFFELNET par le collège d'origine ou après la seconde MRC.

