

# BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION A

### ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Une formation adaptée à celui qui aime communiquer, conseiller et vendre dans un point de vente (magasin, e-commerce).



#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Economie-droit
- PSE (Prévention Santé Environnement)
- Option Enseignement Professionnel en anglais

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire-Géographie
- Anglais LV1
- Espagnol, Allemand ou Italien LV2
- Mathématiques
- Arts Appliqués
- Education Physique et Sportive

#### ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

- Chefs d'oeuvre
- Co-intervention

#### POURSUITES D'ÉTUDES

**BTS en lycée ou en alternance** : Support à l'action managériale, Négociation et digitalisation de la relation client, Professions immobilières, Communication, Banque, Tourisme, Management commercial opérationnel, Gestion de la PME, Études supérieures au Québec.

## A L'ISSUE D'UNE SECONDE MRC

#### QUEL EST LE MÉTIER ?

C'est un(e) conseiller(e) de vente, un(e) manager de rayon, un(e) vendeur(se) spécialiste, qualifié(e) qui interviendra au sein de l'équipe de tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle), alimentaire ou non, spécialisée ou générale pour VENDRE des produits, CONSEILLER et FIDÉLISER les clients, participer à la PROMOTION, L'ANIMATION de l'espace de vente et à la GESTION COMMERCIALE.

Il (elle) devra faire preuve du sens de l'accueil, de polyvalence, d'organisation, de qualités d'écoute et de disponibilité.

#### PERIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

- 1ère PRO : 8 semaines
- Term PRO : 8 semaines
- Soit 16 semaines sur les 2 années

# LE CHOIX PEUT S'OPÉRER ENTRE 2 OPTIONS

## QUEL EST LE MÉTIER ?

C'est un commercial de l'entreprise, responsable d'un secteur géographique. Afin de réaliser ses objectifs de vente, il recherchera les clients potentiels par courrier, par téléphone ou par contact direct. Lors du démarchage, il incitera son interlocuteur à acheter.

Il devra mettre en œuvre une argumentation, une démonstration et une négociation sur les produits, les services, les prix. Il prendra ensuite la commande et s'assurera de la fidélité de ses clients.

Il pourra évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente et de secteur.

## PÉRIODE DE FORMATION

### EN MILIEU PROFESSIONNEL

Tère PRO : 8 semaines

Term PRO : 8 semaines

Soit 16 semaines sur les 2 années

## ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Conseiller et vendre

Suivre les ventes

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Economie-droit

PSE (Prévention Santé Environnement)

Option Enseignement Professionnel en anglais

## ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Français

Histoire-Géographie

Anglais LV1

Espagnol, Allemand ou Italien LV2

Mathématiques

Arts Appliqués

Education Physique et Sportive

## ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

Chefs d'oeuvre

Co-intervention

## POURSUITES D'ÉTUDES

**BTS en lycée ou en alternance** : Management commercial opérationnel, Négociation et digitalisation de la relation client, Gestion de la PME, Tourisme, Communication, Banque, Immobilier, Assistant manager, Études supérieures au Québec.

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION B PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'ESPACE COMMERCIAL

*Une formation adaptée à celui qui aime , communiquer, organiser, vendre en prospectant la clientèle, travailler en autonomie et développer son sens des responsabilités. La motivation et la diplomatie sont recherchées dans la profession.*

