



Baccalauréat Professionnel

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial



RECRUTEMENT

Le Baccalauréat Professionnel MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE se prépare en 3 ans, prioritairement après une troisième d'enseignement général ou une seconde. Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans, sous certaines conditions.

Les compétences souhaitées et qualités attendues sont :

- Être aimable, souriant, et s'exprimer avec aisance,
- Avoir une tenue soignée et une présentation adaptée,
- Connaître toutes les caractéristiques des articles vendus.

CONTENU DE LA FORMATION

Des enseignements généraux :

Français, anglais, Iv2, histoire, géographie, mathématiques, arts appliqués, EPS

Des enseignements professionnels :

Économie gestion, prévention santé environnement, conseil et vente, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle, animation et gestion de l'espace de vente...

Formation en Milieu Professionnel :

22 semaines de « stage » réparties sur les 3 années de formation

DÉBOUCHÉS

Le titulaire d'un Bac Pro MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE peut entrer dans la vie active en tant qu'employé commercial, en intégrant des entreprises commerciales telles que :

- Les boutiques spécialisées
- Les supermarchés ou hypermarchés
- Les grandes surfaces spécialisées
- Les grands magasins
- Le E-Commerce et les entreprises de télévente

Après quelques années d'expérience, il pourra évoluer au poste de chef de rayon ou de responsable d'unité commerciale.

OBTENTION DU DIPLÔME

Le Bac Pro MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE est un diplôme de niveau IV, qui prend en compte les résultats des Contrôles en Cours de Formation et les résultats des épreuves terminales.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les objectifs de ce Bac Pro sont de donner des compétences en vente, centrées sur la relation client en unité commerciale.

Le titulaire de ce diplôme est avant tout un professionnel de terrain, exerçant son activité dans le commerce de détail sédentaire, de petite ou grande dimension. Il ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client.

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.

Il participe à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale

POURSUITES D'ÉTUDES

- MC Vendeur Spécialisé en Alimentation
- MC Assistance, Conseil, Vente à distance
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Lycée des Métiers de la Distribution et des Services Victor LALOUX



6 avenue Monge 37200 TOURS
02.36.93.66.10

Mail : ce.0370771m@ac-orleans-toursfr
www.lyceevictorlaloux.fr