

LE BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A "Animation et gestion de l'espace commercial"

Le baccalauréat professionnel "MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A" se prépare en 3 ans après la classe de 3° ou en 2 ans après la Seconde Générale. C'est après la seconde que se fait le choix de l'option.

POUR QUELS METIERS ?

Ce diplôme destine aux métiers de vendeur spécialisé, conseiller de vente employé commercial ... avec évolution possible vers les métiers de chef des ventes, manager de rayon, directeur de magasin, responsable de secteur... Les embauches se font dans toutes les unités commerciales physiques ou à distance, généralistes ou spécialisée

QUEL RÔLE ?

Il consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- participer à l'approvisionnement
- vendre, conseiller et fidéliser
- participer à l'animation de la surface de vente
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

AVEC QUELLES QUALITES ?

Aimer communiquer, avoir le sens du contact

- Travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie et de réactivité
- Prendre des initiatives
- Être disponible

QUELLES MATIÈRES ?

<u>Matières enseignées / Nombre d'heures par semaine</u>	<u>2nd</u>	<u>1ère</u>	<u>Term.</u>
Enseignement professionnel : vente – gestion et animation du point de vente	11	9.5	10
Enseignement professionnel et français et co-intervention	1	1	0.5
Enseignement professionnel et maths-sciences en co-intervention	1	0.5	0.5
Réalisation d'un chef-d'œuvre	0	2	2
Prévention santé environnement	1	1	1
Economie gestion ou économie droit (selon la spécialité)	1	1	1
Français histoire géographie enseignement moral et civique	3.5	3	3
Mathématiques	1.5	2	1.5
Langues vivantes 1	2	2	2
LV2 ou sciences physiques et chimiques (selon la spécialité)	1.5	1.5	1.5
Education physique et sportive	2.5	2.5	2.5
Arts appliqués et culture artistique	1	1	1
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix de l'orientation	3	3	3.5

ET LES STAGES ? 22 semaines sur les 3 ans.

ET APRES ?

Le titulaire d'un bac professionnel dispose de compétences suffisantes pour intégrer la vie active. Il peut également compléter sa formation avec une mention complémentaire (Ex : Assistance conseil – vente à distance) ou intégrer un BTS ex : BTS MCO (management commercial opérationnel) - NDRC (négociation et digitalisation de la relation clients) ...