

## LE BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option A « Animation et gestion de l'espace commercial »

Le baccalauréat professionnel « **METIERS 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 spécialisées.

### QUEL ROLE ?

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
- Etre disponible

### QUELLES MATIERES ?

Matières enseignées / Nombre d'heures par semaine	2 <sup>nd</sup>	1 <sup>ère</sup>	Term
Enseignement professionnel : vente – gestion et animation du point de vente	11	9.5	10
Enseignement professionnel et Français en co-intervention	1	1	0.5
Enseignement professionnel et Maths-sciences en co-intervention	1	0.5	0.5
Réalisation d'un chef d'oeuvre	0	2	2
Prévention santé environnement	1	1	1
Economie Gestion ou Economie 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
LV 2 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 réparties sur les trois années

### 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) ...