



> BAC PRO des Métiers du Commerce et de la Vente Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial

EN 3 ANS APRÈS UNE 3^{ème} GÉNÉRALE OU 3^{ème} PRÉPAPRO

Vous intégrez la Seconde des Métiers de la Relation-Client et abordez la prise de contact dans un cadre multi-canal et assurez la satisfaction et la fidélisation de tout public.

A la fin de cette année scolaire, vous choisissez l'une des spécialités suivantes :

- **Métiers du Commerce et de la Vente option A Animation et gestion de l'espace commercial**
- Métiers du Commerce et de la Vente option B Prospection clientèle et valorisation de l'espace commercial
- Métiers de l'Accueil

Le Bac Pro des **Métiers du Commerce et de la Vente Option A « Animation et gestion de l'espace commercial »** prépare au métier d'employé commercial, de vendeur qualifié ou spécialiste dans un commerce.

LE PROFIL

Le titulaire de ce baccalauréat doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute, de disponibilité, d'autonomie et de responsabilité. Il doit adopter des codes vestimentaires et langagiers adaptés aux contextes relationnels.

LE MÉTIER

Le diplômé a une connaissance approfondie des produits et des services ce qui lui permet de conseiller et vendre au client, de suivre ses ventes via des outils numériques et de fidéliser sa relation client. Il utilise en permanence les Technologies de l'Information et de la Communication et développe sa clientèle grâce aux sites marchands et aux réseaux sociaux. L'objectif est de former des vendeurs dans un commerce physique ou à distance. Avec de l'expérience professionnelle, il pourra viser des emplois à responsabilités comme chef de rayon, directeur adjoint de magasin.

LES PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

En Seconde : 6 semaines - En Première : 8 semaines - En Terminale : 8 semaines

LES LIEUX D'EXERCICE

Il exerce ses activités dans tout type d'organisation à finalité commerciale s'adressant à une clientèle de particuliers, d'utilisateurs, prescripteurs professionnels (entreprises ou distributeurs) comme Darty, la Fnac, But, Bureau Vallée, Auchan, Jules, Orchestra.

L'ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL 15 h

Français
Histoire - Géographie
Anglais LV1
Espagnol LV2
Mathématiques
EPS

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL 15 h

Animation et gestion de l'espace commercial
Vente conseil dans un cadre multi canal
Economie - Droit
Prévention Santé Environnement
Arts Appliqués et Cultures Artistiques

LA SECTION EUROPÉENNE ANGLAIS

Une option « section européenne » est proposée à des élèves ayant un niveau correct en Anglais, une forte motivation et un désir d'améliorer leur niveau de langue.

Cette option apportera à l'élève :

- La « mention européenne » au Baccalauréat
- Une période de formation en milieu professionnel dans un pays anglophone
- La délivrance de l'attestation Europass et Mobipro
- Un avantage pour l'insertion professionnelle ou la poursuite d'études

LES POURSUITES D'ÉTUDES

B.T.S. Management Commercial Opérationnel
B.T.S. Commerce International

B.T.S. Négociation Digitalisation de la Relation Client



>BAC PRO des Métiers du Commerce et de la Vente. Option B: Prospection Clientèle et valorisation de l'offre commerciale

EN 3 ANS APRÈS UNE 3^{ème} GÉNÉRALE ou 3^{ème} PRÉPAPRO

Vous intégrez la Seconde des Métiers de la Relation-Client et abordez la prise de contact dans un cadre multi-canal et assurez la satisfaction et la fidélisation de tout public.

A la fin de cette année scolaire, vous choisissez l'une des spécialités suivantes :

- **Métiers du Commerce et de la Vente option B Prospection clientèle et valorisation de l'espace commercial**
- Métiers du Commerce et de la Vente option A Animation et gestion de l'espace commercial
- Métiers de l'Accueil

La formation Bac Pro des Métiers du Commerce et de la Vente option B « Prospection clientèle et valorisation de l'espace commercial » prépare au métier de vendeur à domicile ou représentant commercial.

LE PROFIL

Le titulaire de ce baccalauréat doit faire preuve d'autonomie, de persévérance et d'initiative. Il doit adopter des codes vestimentaires et langagiers adaptés aux contextes relationnels.

LE MÉTIER

Le diplômé doit être capable d'organiser, mettre en œuvre et suivre des opérations de prospection en face-à-face ou à distance via des outils numériques. Il développe son portefeuille clients via les réseaux sociaux et valorise ses produits sur les sites marchands. Il se déplace chez le client et démarché à domicile.

L'objectif est de former des commerciaux terrain.

Avec de l'expérience professionnelle, il sera possible de viser des emplois à responsabilités comme responsable des ventes ou directeur commercial.

LES PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

En Seconde : 6 semaines - En Première : 8 semaines - En Terminale : 8 semaines

LES LIEUX D'EXERCICE

- Agences immobilières
- Concessions automobiles
- Assurances
- Entreprises de télémarketing
- Ventes à domicile : K par K, communication publicitaire

L'ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL 15 h

Français
Histoire – Géographie
Anglais LV1
Espagnol LV2
Mathématiques
EPS

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL 15 h

Prospection clientèle et valorisation de l'offre
Vente conseil dans un cadre multi canal
Economie - Droit
Prévention Santé Environnement
Arts appliqués et Cultures Artistiques

LA SECTION EUROPÉENNE ANGLAIS

Une option « section européenne » est proposée à des élèves ayant un niveau correct en Anglais, une forte motivation et un désir d'améliorer leur niveau de langue.

Cette option apportera à l'élève :

- La « mention européenne » au Baccalauréat
- Une période de formation en milieu professionnel dans un pays anglophone
- La délivrance de l'attestation Europass et Mobipro
- Un avantage pour l'insertion professionnelle ou la poursuite d'études

LES POURSUITES D'ÉTUDES

B.T.S.Négociation Digitalisation de la Relation Client

B.T.S.Management Commercial Opérationnel