

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE *OPTION A*



01

PRÉSENTATION

02

PROGRAMME

03

DÉBOUCHÉS

PRÉSENTATION

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Ce bac professionnel se prépare après l'obtention d'un CAP ou après une Seconde Générale ou Professionnelle. Cette option prépare à différents métiers (ex : *employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste*) qui s'exercent essentiellement au sein d'une **unité commerciale (magasin)**, physique ou à distance, de toute taille, **généraliste ou spécialisée**, dans laquelle peuvent être réalisées des **activités de production** (magasin, magasin d'usine, vente sur le lieu de production, etc.), **de transformation ou de distribution**.

Cette activité peut se dérouler sur des **horaires variables**, avec une certaine amplitude, en relation avec le rythme de l'activité commerciale de l'entreprise. **Elle s'exerce le plus souvent en station debout**.

Le candidat doit faire preuve **du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité**. Il doit adopter des comportements et des **attitudes conformes** à la diversité des contextes relationnels, notamment **au niveau des codes vestimentaires et langagiers**. Il doit pouvoir **travailler en équipe** tout en faisant preuve **d'autonomie et de responsabilité**. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.



NOS ELEVES ONT PARTICIPÉ :

- Réalisation et promotion d'activités de protection de l'environnement au sein du lycée
- Orientation et remise des dossards des coureurs du Marathon de Paris lors du salon du Running porte de Versailles depuis 3 ans
- Inventaire du magasin anciennement Toys'r Us
- Participation à la « no finish line » de Paris

PROGRAMME



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Conseil et vente

Gestion des stocks et de l'offre produit

Animation de l'unité commerciale

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Environnement économique juridique et Social



ENSEIGNEMENTS GENERAUX

Français-Histoire-Géographie, EMC

Mathématiques

Langue vivante 1 : Anglais

Langue vivante 2 : Espagnol

Prévention Santé Environnement

Arts appliqués et culture artistique

Education physique et sportive

PERIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

Première
Bac Pro

8 SEMAINES DE STAGE

Terminale
Bac Pro

9 SEMAINES DE STAGE

Un chef d'oeuvre à réaliser

Co-intervention Maths/Vente et Français/vente

Consolidation en Français, Maths et informatique



DÉBOUCHÉS

- Chef(fe) des ventes,
- Chef(fe) d'équipe,
- Manageur (se) de rayon,
- Directeur(rice) de magasin,
- Directeur(rice) Adjoint(e) de magasin,
- Responsable de secteur



Poursuite D'Études

Vie Active

Bac +2

- BTS Négociation Digitalisation Relation Clients (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

- BTS Professions Immobilières (PIM)
- BTS Soutien à l'Action Managériale (SAM)