

# Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente



## Option A : Animation et Gestion de l'espace de vente

**En Seconde** : Découverte des métiers de la famille **Métiers de la relation client** avec un enseignement professionnel couvrant les deux baccalauréats professionnels de la famille de métier.

**En Première** : Orientation vers l'un des deux baccalauréats professionnels suivant :

### **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente**

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

### **Bac Pro Métiers de l'accueil**



## Programme de formation

### Enseignement Professionnel 15 heures par semaine

- Enseignement professionnel lié à la famille des métiers (En seconde)
- Enseignement professionnel lié à la spécialité (En première et Terminale)
- Enseignement professionnel et français en co-intervention
- Enseignement professionnel et Mathématiques en co-intervention
- Réalisation d'un chef d'œuvre (En première et Terminale)
- Prévention, Santé et Environnement
- Economie et droit

### Enseignement général 12 heures par semaine

- Français, Histoire-géographie et éducation morale et civique
- Mathématiques
- Langues vivantes  
Anglais et Espagnol ou Allemand
- Arts appliqués et culture artistique
- Education physique et sportive

- Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (3h semaine)

## Périodes de formation en milieu professionnel

Les élèves réalisent 22 semaines de formation en entreprise réparties sur les 3 ans du cycle de formation pour :

- Acquérir une meilleure connaissance du monde professionnel,
- Acquérir, valider et mettre en pratique des compétences,
- Capitaliser de l'expérience afin de construire son projet,
- S'intégrer dans une équipe de travail.

Lycée Professionnel Sainte Marthe-Chavagnes - 171 Rue de Paris - 16000 Angoulême

Tél : 05.45.95.02.68 Mail : [ce.0161133v@ac-poitiers.fr](mailto:ce.0161133v@ac-poitiers.fr)

Pour toute inscription, prendre rendez-vous auprès de notre secrétariat

## Qualités requises



Le jeune s'orientant vers un baccalauréat professionnel « **Métiers du commerce et de la vente** » **Option A** doit pouvoir faire appel aux qualités suivantes :

- Avoir le sens de l'accueil,
- Avoir des qualités d'écoute et de disponibilité,
- Avoir des comportements et des attitudes conformes au niveau des codes vestimentaires et langagiers.

Il doit également faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente.

Il doit enfin pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

## Activités des Métiers du commerce et de la vente Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

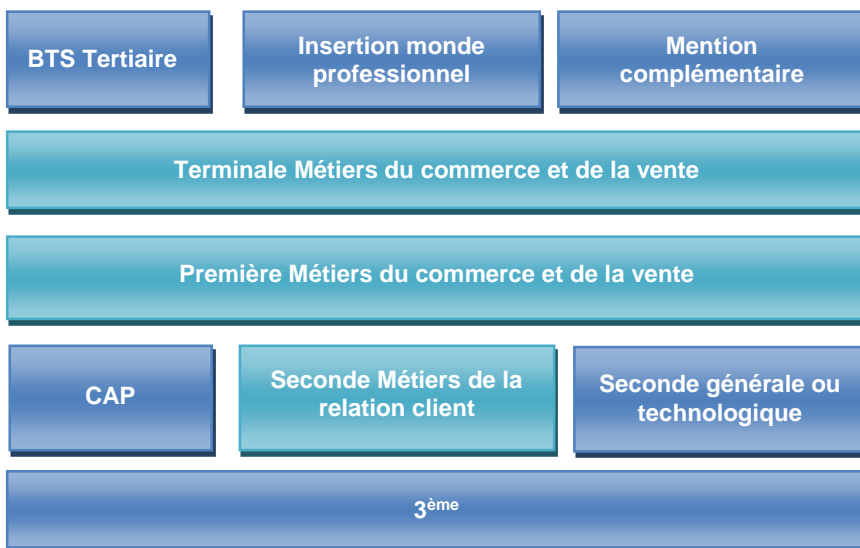
Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » Option A exerce les activités relevant des domaines suivants :

- Conseil et vente,
- Suivi des ventes,
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client,
- Animation et gestion de l'espace commercial.

Ces activités s'exercent notamment dans des entreprises comme :

- Les boutiques en centre-ville ou dans les centres commerciaux,
- Les grandes surfaces spécialisées,
- Les grandes surfaces à dominantes alimentaires.

## Parcours de formation



## Débouchés

Le Bac Pro Métiers du commerce et de la vente donne accès aux métiers de :

- Vendeur-conseil,
- Conseiller de vente,
- Conseiller commercial,
- Assistant commercial,
- Téléconseiller,
- Chargé de clientèle,
- Assistant administration des ventes,
- Employé commercial,
- Vendeur qualifié,
- Vendeur spécialiste.