

## LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le-la titulaire de ce Bac Pro exerce son activité :

- sous l'autorité d'un-e responsable,
- au sein d'une équipe commerciale,
- en face-à-face et/ou à distance,
- dans un espace commercial de taille variable, physique ou virtuel, généraliste ou spécialisé, en libre-service ou en vente assistée,
- dans une unité commerciale ayant des activités de production, de transformation ou de distribution de produits, ou au sein du service commercial d'une organisation.

**Profils d'emploi :** employé-e commercial-e, vendeur-se qualifié-e, vendeur-se-conseil, assistant-e commercial-e, télé-conseiller-e, chargé-e de clientèle...

## LES POURSUITES D'ÉTUDES

La poursuite d'études en BTS Management Commercial Opérationnel ou Négociation et Digitalisation de la Relation Client est **envisageable à condition d'avoir un excellent dossier scolaire** (résultats, appréciations, assiduité).

**Des Mentions Complémentaires existent :**

Vendeur-se spécialisé-e en alimentation / Assistance, Conseil, Vente à distance.



★

# Lycée Professionnel Arthur Rimbaud La Courneuve

**Baccalauréat Professionnel  
MCV**

**Métiers du commerce  
et de la vente**

**Option A :  
Animation et gestion  
de l'espace commercial**

★

# BAC PRO Métiers de la Vente et du Commerce

## Option A : Gestion et animation de l'espace commercial



### Mon profil :

Je suis sociable et dynamique  
J'ai une bonne maîtrise de l'expression écrite et orale  
J'ai le sens de l'accueil et de l'écoute  
J'ai l'esprit d'équipe  
J'aime les responsabilités

## ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Le-la titulaire du Bac pro « Métiers de la Vente et du Commerce option A Gestion et animation de l'espace commercial » accueille, conseille, vend des produits ou services au sein d'une unité commerciale dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Il-elle exerce son activité auprès de la clientèle actuelle et potentielle d'une unité commerciale physique ou à distance. Il-elle participe à l'organisation de la vente, à l'animation commerciale et au suivi des performances. Il-elle contribue à développer l'activité courante et à générer du trafic, dans le respect des recommandations de l'entreprise.

Son travail peut se dérouler sur des horaires variables, en relation avec le rythme de l'activité commerciale de l'entreprise, le plus souvent en station debout.

## COMPÉTENCES VISÉES

-Accueillir, conseiller, vendre un produit ou un service en adaptant l'offre à la demande de la clientèle

-Suivre les ventes, participer au traitement des litiges et s'assurer de la satisfaction de la clientèle

-Contribuer à la fidélisation et au développement de la clientèle dans un contexte concurrentiel

-Faire preuve d'organisation et de rigueur pour rendre l'unité commerciale fonctionnelle et attractive

-Savoir utiliser les outils numériques

-Adopter les codes de langage et de comportement conformes au contexte relationnel



Après une seconde 2<sup>de</sup> professionnelle **Métiers de la Relation Client**, les élèves se spécialisent en première et terminale Bac Pro Métiers de la Vente et du Commerce Option A : gestion et animation de l'espace commercial.

## DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

### AU LYCÉE :

**Des heures d'enseignement général :**

**Mathématiques, français, histoire-géographie, 2 langues vivantes, arts appliqués, EPS.**

Heures d'accompagnement personnalisé — cours en co-intervention — réalisation d'un chef d'œuvre.

**Des heures d'enseignement professionnel :**

Activité 1 : Conseil et vente

Activité 2 : Suivi des ventes

Activité 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Activité 4 : Gestion et animation du rayon

Economie-Droit

Prévention-Santé-Environnement

### EN MILIEU PROFESSIONNEL :

**22 semaines** de période de formation en milieu professionnel obligatoires et réparties sur les 3 années de formation

**6 semaines** en seconde

**16 semaines** réparties en première et en terminale