

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



ENSEMBLE SCOLAIRE JEANNE D'ARC

ARGENTAN

Tél : 02.33.12.26.30
www.jand-argentan.fr

Le titulaire du Bac Pro des Métiers du Commerce et de la Vente, option A, est un employé commercial qui intervient dans tout type de points de vente.

Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et à la relation client.



Débouchés professionnels et lieux de stage :

Le titulaire d'un Bac Pro des Métiers du Commerce et de la Vente, Option A, est prêt à entrer dans la vie active. L'élève réalisera 22 semaines de stage (sur les 3 ans) dans des points de vente, qu'il s'agisse de commerces traditionnels ou d'enseignes de grande distribution.

De même, les débouchés sont nombreux dans le commerce. Ainsi, le lauréat du Bac Pro pourra exercer les fonctions de :

- Employé commercial, télé-conseiller,
- Conseiller de vente (par exemple en grandes surfaces spécialisées d'articles de sport, de produits électroniques...)
- Vendeur-conseil en commerce traditionnel ou dans les chaînes (vêtements, bijoux...)
- Adjoint au responsable de petites unités commerciales (adjoint au chef de rayon en grande surface à dominante)

Poursuite d'études :

Le titulaire d'un Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, avec un bon niveau, peut intégrer un BTS (MCO, NDRC, Professions Immobilières...), voire un DUT. L'université est également accessible...



Compétences professionnelles :



Conseiller et Vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal

Suivre les ventes

- Assurer le suivi des commandes
- Traiter les retours et les réclamations
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation clients

- Traiter l'information et le contact client
- Contribuer à la fidélisation et au développement de la relation clients

Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive

Horaires hebdomadaires :

Enseignement général :

Français + Histoire-	
Géographie-EMC	3h
Anglais	2h
Espagnol	1,5h
Arts appliqués	1h
Prév. Santé Environn.	1h
EPS	2,5h

Enseignement professionnel :

Co-intervention Enseign.	
Profess. / Français	1h
Co-intervention Enseign.	
Profess./ Maths	0,5h
Maths-Sciences	2h
Economie Droit	1h
Enseignement Prof.	9,5h
Chef d'oeuvre	2h
Accomp. Perso.	3h

Horaires approximatifs : ils évoluent entre la 1^{ère} et la Terminale

Section européenne

Anglais - Espagnol



Qualités requises :

L'élève de Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente sera capable :

- de communiquer avec la clientèle et les différents partenaires de l'entreprise,
- de développer son sens de l'écoute,
- de faire preuve de dynamisme et du sens des responsabilités,
- de faire preuve d'un état d'esprit positif...

« Au cours de mes deux ans en BAC Pro Commerce, mes cours et mes périodes de stages m'ont permis d'acquérir des compétences professionnelles. Je suis maintenant prêt à intégrer la vie active ou à continuer vers un BTS. »