

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : animation et gestion de l'espace commercial (label tourisme en première et terminale)

Quel objectif ?

Mettre à disposition de la clientèle des produits dans une unité commerciale, physique ou virtuelle .

Quelle insertion professionnelle ?

Quels métiers ?

- Adjoint-chef de rayon
- Chef de rayon
- Détaillants sédentaires indépendants

Quelles entreprises ?

- Magasins
- Entreprises de vente par correspondance
- Détaillants sédentaires indépendants

Quel parcours de formation ?

Quel contenu ?

- Seconde commune : famille des métiers de la relation client
- 50% enseignement général (dont LV2=espagnol)
- 50% enseignement professionnel (animer, gérer, économie-droit)
- Périodes de formation en milieu professionnel = 22 semaines : 6 semaines en seconde , 8 en première et 8 en terminale

Quelles activités professionnelles ?

- Fonction commerciale liée aux produits ou services rendus, à l'espace de vente, aux relations avec la clientèle
- Fonction gestionnaire : organisation et gestion commerciale (approvisionnement et ventes), organisation et gestion comptable et financière, animation d'une équipe, création d'une unité de vente

Quelle poursuite d'études après le Bac ?

- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Client

Quelles compétences développer ?

Personnelles:

- Savoir communiquer, pratiquer une écoute active, maîtriser au moins une langue étrangère
- Aimer travailler en équipe
- Prendre des initiatives et avoir le sens des responsabilités

Professionnelles:

- Communiquer avec la clientèle et les partenaires internes et externes
- Savoir-entreprendre

