



## METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

# BAC PRO 3 ANS

OPTION A - Animation et gestion de l'espace commercial

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Baccalauréat Professionnel Relation Client confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer sous l'autorité d'un responsable. Les activités propres à un point de vente: l'approvisionnement.

La vente et la fidélisation de la clientèle, l'animation de la surface de vente et les tâches de gestion courantes.

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés

Contribuer au suivi des ventes

Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

Prospecter des clients potentiels

Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial » agit en face-à-face.

Il peut être amené à exercer les métiers suivants : vendeur-conseil, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.

Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de :

- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manageur de rayon
- Directeur de magasin
- Directeur adjoint de magasin
- Responsable de secteur.

Son activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, physique de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production, etc.), de transformation ou de distribution.



#### • CONTENU DE LA FORMATION

- Enseignement Général :
- Français
- Histoire-Géographie-Enseignement Moral et Civique
- Langues vivantes: Anglais/Espagnol
- Education artistique
- Education Physique et Sportive
- Section Européenne: Anglais ou Espagnol

#### • ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Conseil et suivi des ventes
- Animation et gestion de l'espace commercial
- Fidélisation de la clientèle et relation client
- Economie-Droit
- Mathématiques

#### • FORMATION EN ENTREPRISE

Périodes de formation en milieu professionnel.

Possibilité de stage à l'étranger.

22 semaines réparties sur les 3 années

Ces périodes de formation apportent l'expérience des pratiques professionnelles.

#### • POURSUITES D'ÉTUDES :

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)  
BTS NRDC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)  
BTS Commerce International  
BTS Technico-commercial  
BTS Banque  
BTS Assistant Manager  
IUT Techniques de Commercialisation

#### • OPTION SECTION EUROPEENNE

DISCIPLINE NON LINGUISTIQUE

\*Langues proposées : ANGLAIS/ESPAGNOL

\*Objectifs : - Découvrir les cultures européennes

- Améliorer le niveau de langue orale et la communication
- Acquérir un vocabulaire professionnel en langue étrangère
- \*Option : 2h de cours supplémentaires par semaine :
- 1h langue en contexte quotidien vie courante
- 1h DNL langue en contexte professionnel.

