

Métiers du Commerce et de la Vente

option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Le titulaire de ce diplôme aura pour rôle d'accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, de contribuer au suivi des ventes, de participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Objectifs de la formation

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Prospector et valoriser l'offre commerciale

Toutes nos formations
en vidéo
sur le site du lycée :



Description de la formation

■ Répartition des enseignements en Seconde

| | |
|---|------------------|
| Enseignement professionnel | 13 heures |
| Travaux de spécialité, Économie-gestion, Prévention Santé Environnement | |
| Enseignement général | 14 heures |
| Français, Histoire-géographie, Mathématiques, Langues vivantes, Arts appliqués, EPS | |
| Co-intervention | 2 heures |
| Enseignement professionnel/ enseignement général | |
| CAPCO | 3 heures |
| Consolidation, accompagnement personnalisé, aide au choix à l'orientation | |

■ Périodes de formations en milieu professionnel
- 22 semaines réparties sur les 3 années de formation

Accès à la formation

- Le bac pro se prépare en 3 ans après la classe de 3ème
- Puis orientation en classe de 1^{ère} après une seconde famille de métiers MRC (Métiers Relation Client)

Poursuites d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Professions Immobilières
- BTS Banques, BTS Assurances...

Cette formation s'adresse à des jeunes...

- Disponibles et autonomes,
- Endurants et dynamiques
- Capables d'anticiper
- Ayant le sens de l'écoute et de l'accueil
- Ayant une présentation soignée
- Ayant une aisance verbale
- Avec l'esprit d'équipe,

... Souhaitant devenir

- Vendeur conseil, vendeur qualifié/ spécialisé
- Conseiller de vente/ conseiller commercial
- Employé commercial/ assistant commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle
- Assistant administration des ventes

... Et qui ont l'ambition de devenir

- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manager de rayon
- Responsable de secteur
- Directeur ou directeur adjoint de magasin

