

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial. Le titulaire du bac pro doit faire preuve du sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable. Cette formation dispense des enseignements généraux comme le français, les mathématiques, les langues vivantes, l'histoire-géographie, l'éducation physique et les arts appliqués. Elle comprend également des enseignements professionnels qui permettent de se familiariser avec le métier visé :

- Conseil et vente
- Gestion des stocks et de l'offre produit
- Animation de l'unité commerciale
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Économie et Droit
- Prévention -Santé -Environnement

Les 22 semaines de stage réparties sur les 3 ans de formation initiale permettent de construire son expérience dans le milieu professionnel.



Pour qui ?

Après une seconde professionnelle métiers de la relation client, ou une seconde générale ou technologique dans le cadre d'une passerelle. Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également préparer ce bac pro en 2 ans sous certaines conditions.

Quels métiers ?

- Employé de commerce,
- Employé commercial,
- Assistant de vente,
- Conseiller et vendeur spécialisé,
- Adjoint ou responsable d'une unité commerciale.

Quelles poursuites d'études ?

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client ...