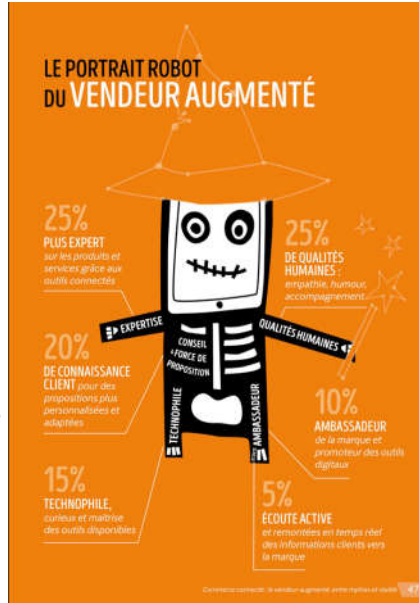


Les objectifs du bac pro **Métiers du commerce et de la vente, option A**, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial. Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité.

Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

Elle s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance, 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.



Les emplois concernés

Il s'agit d'employés commerciaux dont les appellations varient selon le type de commerce et de point de vente.

Les appellations les plus fréquentes sont les suivantes :

- Employé(e) de commerce,
- Employé(e) commercial(e),
- Assistant(e) de vente,
- Conseiller de vente, conseillère de vente,
- Vendeur, vendeuse,
- Vendeur conseiller, vendeuse conseillère,
- Adjoint du responsable de petites unités commerciales

Après le Baccalauréat Professionnel

L'insertion dans la vie active,

Pour le commerce : dans les hypermarchés, les supermarchés, les magasins spécialisés : dans le sport, l'habillement, les meubles et la décoration, les nouvelles technologies,...

Et les commerces indépendants : boutiques de centre ville et en périphérie.

La poursuite d'études supérieures. Un très bon niveau et une forte motivation sont indispensables pour réussir.

Les poursuites sont possibles vers :

- Le **BTS NDRC** (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- Le **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel)
- Le **BTS PI** (Professions Immobilières)
- **Université, IUT**



Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à prendre contact avec :

Michaël MISTRAL,
Chef de Travaux
Michael.Mistral@ac-nice.fr
04.94.89.96.99

Remy PISANI,
Provisueur
Remy.Pisani@ac-nice.fr
04.94.89.96.96



Région
Provence
Alpes
Côte d'Azur



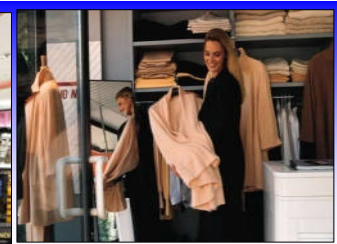
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce et de la Vente



Option A : Animation et gestion de l'espace Commercial

Formation en trois ans après la troisième
À l'issue de la **Seconde Métiers de la Relation Client**



LYCÉE PROFESSIONNEL « CLARET »
LYCÉE DES MÉTIERS DU TERTIAIRE

202, Boulevard Trucy
83000 TOULON

Tél : 04.94.89.96.96 - ce.0830661t@ac-nice.fr
<http://www.lyceeclaret.com/>

DESCRIPTIF DE.....LA FORMATION

La formation se divise en blocs de compétences :

- Bloc n°1 : Conseiller et Vendre
- Bloc n°2 : Suivre les ventes
- Bloc n°3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc n°4A : Animer et gérer l'espace Commercial
- Bloc d'Economie-droit



P.F.M.P. : Période de Formation en Milieu Professionnel

Durant la formation, les élèves effectueront 22 semaines de PFMP répartis de la façon suivante :

- 6 semaines en Seconde
- 8 semaines en Première
- 8 semaines en Terminale

Les enseignements au Lycée

GRILLE HORAIRE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Volume horaire de référence (a) correspondant à une durée de 84 semaines d'enseignement, 22 semaines de PFMP et 2 semaines d'examen

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

	Seconde	Première	Terminale	Total sur 3 ans
Enseignement professionnel	330	266	260	856
Enseignements professionnels et français en co-intervention (b)	30	28	13	71
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (b)	30	14	13	57
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	56	52	108
Prévention-santé-environnement	30	28	26	84
Economie-gestion ou économie-droit (selon la spécialité)	30	28	26	84
Total	450 h	420 h	390 h	1 260 h

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique	105	84	78	267
Mathématiques	45	56	39	140
Langue vivante A	60	56	52	168
Sciences physiques et chimiques ou langue vivante B (selon les spécialités)	45	42	39	126
Arts appliqués et culture artistique	30	28	26	84
Éducation physique et sportive	75	70	65	210
Total	360 h	336 h	299 h	995 h
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (c) (d)	90 h	84 h	91 h	265 h

TOTAL DES HEURES

900 h	840 h	780 h	2 520 h
--------------	--------------	--------------	----------------

PERIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

4 à 6 semaines	6 à 8 semaines	8 semaines	18 à 22 semaines
----------------	----------------	------------	------------------

(a) Volume horaire élève identique quelle que soit la spécialité (2520 h)
 (b) La dotation horaire professeur est égale au double du volume horaire élève.
 (c) y compris les heures dédiées à la consolidation des acquis des élèves en fonction de leurs besoins à l'issue du test de positionnement en seconde.
 (d) en terminale : insertion professionnelle (préparation à l'emploi : recherche, CV, entretiens etc.) ou poursuite d'études (renforcement méthodologique etc.)

Elles permettent de connaître le monde l'entreprise, d'acquérir une expérience professionnelle, de mettre en pratique ses connaissances et d'apprendre toutes les facettes du métier. Elles sont obligatoires et participent à l'obtention du diplôme.

**La tenue professionnelle fait partie intégrante de la formation en entreprise.
 Le contact fréquent avec le client ou l'utilisateur implique des règles strictes
 et une tenue vestimentaire « adaptée, soignée et neutre »**



Les qualités recherchées

- Goût du contact et sens du commerce,
- Avoir une bonne élocution,
- Faire preuve de rigueur et de ponctualité,
- Aimer soigner son travail et sa présentation,
- Capacité à prendre des initiatives, autonome,
- Capacité d'intégration dans une équipe

