

FORMATION

Le Baccalauréat professionnel métiers du commerce et de la vente (*option A: Animation et gestion de l'espace commercial - option B: Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale*) est un diplôme professionnel qui se prépare en 3 ans après la 3ème, ou 2 ans après un premier diplôme (CAP) ou une 2nde professionnelle.

Contenu de la formation Baccalauréat :

Enseignement professionnel: 10h/semaine

Enseignement général : 12h/semaine

Economie-droit : 1h/semaine

Prévention-Santé-Environnement :
1h/semaine

Co-intervention : 1,5h/semaine
(enseignement mixte professionnel et général)

Chef d'œuvre : 1 à 2h/semaine (projet professionnel mené à titre individuel sur les deux années de formation)

Accompagnement Personnalisé (AP), consolidation et accompagnement aux choix d'orientation : 3h/semaine.

PFMP (Période de Formation en Milieu Professionnel) : les élèves intègrent une entreprise pendant plusieurs semaines (22 semaines sur 3 ans).

Le lycée Gustave Eiffel accueille également les élèves en apprentissage.



**Lycée Professionnel
GUSTAVE EIFFEL**
5 Avenue Manouchian
13400 Aubagne

Proviseur : Antoine RISI
DDFPT : Yannick MAZE

Tel : 04.42.03.14.44
Fax : 04.42.84.94.75

<https://www.site.ac-aix-marseille.fr/lyc-eiffel/ce.0130013u@ac-aix-marseille.fr>

Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



LES DIFFÉRENTS MÉTIERS

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce (A) et de la vente (B) » agit tant en face-à-face qu'à distance.

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes :

- vendeur-conseil
- conseiller de vente
- conseiller ou assistant commercial
- télé-conseiller
- chargé de clientèle
- vendeur qualifié ou spécialiste (A)
- employé commercial (A)
- conseiller relation client à distance (B)
- conseiller en vente directe (B)
- vendeur à domicile indépendant (B)
- Commercial (B)

PROFIL

Les qualités requises pour travailler dans le domaine du commerce et de la vente :

- l'autonomie
- la maîtrise de l'outil informatique
- des qualités d'expression orale et écrite
- la capacité à maîtriser son stress et gérer son temps
- la capacité à analyser et à rendre compte
- la capacité à respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle
- adopter des codes vestimentaires et langagiers

DÉBOUCHÉS ET ÉVOLUTIONS

Après le Baccalauréat professionnel, il est possible :

- d'entrer directement dans la vie active
- de poursuivre ses études notamment avec un BTS (deux ans).

FAMILLE DE MÉTIERS

En seconde, c'est la famille des Métiers de la Relation Client qui est étudiée. En fin de seconde, un choix doit être effectué pour se spécialiser en :

- Métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial
- Métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Métiers de l'Accueil

OÙ ET COMMENT ?

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...).

COMMERCE
VENTE

