



Lycée des Métiers la VISTE

30, traverse Bonnet

13015 Marseille

☎ 04.91.65.90.40

<http://www.lyceelaviste.fr>



Baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Domaine d'activités

Ce baccalauréat professionnel se prépare après la seconde professionnelle MRC. Cette option prépare à différents métiers (employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste) qui s'exercent essentiellement au sein d'une unité commerciale (magasin), physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée.

Horaires et contenu de la formation

Horaires et contenu en 1^{ère} et terminale :

Français - Histoire /Géographie : 3h	Mathématiques : 1.5 h	Enseignement moral et civique : 0.5h
Education Physique et Sportive : 2.5h	Anglais : 2 h	Allemand : 1.5 h
Enseignement Professionnel : 10 h	Arts appliqués : 1 h	Prévention Santé Environnement : 1h
Accompagnement personnalisé : 3 h	Economie/Droit : 1 h	Chef d'œuvre ; 2h
Co-intervention Maths : 1h	Co-intervention Français : 2h	

Compétences professionnelles :

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

Formation en Milieux Professionnels :

22 semaines de PFMP (stages) sur les 3 ans :

- 6 semaines en 2^{nde} MRC
- 8 semaines en 1^{ère} bac pro Métiers du Commerce et de la Vente Option A
- 8 semaines en terminale bac pro Métiers du Commerce et de la Vente Option A

Les PFMP se déroulent dans tout type d'unités commerciales : boutiques spécialisées, grandes et moyennes surfaces généralistes ou spécialisées, alimentaires ou non alimentaires.

Profil adapté

Qualités requises :

Bonne résistance physique

Capacité à communiquer

Esprit d'initiative

Niveau requis :

Bonne expression orale et écrite

Sens de l'organisation et des responsabilités

Goût pour les relations humaines et le travail d'équipe

Qualité d'écoute,

Insertion Professionnelle

Le baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option A débouche sur les métiers de vendeur conseil, employé commercial, vendeur spécialiste, dans une unité commerciale ou à distance

Après quelques années d'expérience il pourra évoluer vers des postes de Manager de rayon, responsable d'une unité commerciale, chef des ventes.

Poursuite d'études

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

BTS MOC Management Commercial Opérationnel