

Lycée(s) Mireille Grenet

13, avenue de Huy - 60200 COMPIÈGNE
03 44 92 28 00 - contact@lycee-mireille-grenet.fr

www.lycee-mireille-grenet.fr
www.facebook.com/lycee.mireille.grenet



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

LE METIER

Un titulaire d'un Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, est un employé qui intervient dans tout type d'unité commerciale. Il fait partie intégrante de l'équipe commerciale et son activité consiste entre autre à :

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller et fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

LA FORMATION

Cette formation fait partie de la Famille des Métiers de la Relation Clientèle (MRC)

Elle propose 2 options : Option A – Animation et gestion de l'espace commercial
Option B – Prospection Clientèle et Valorisation de l'offre Commerciale

Elle est organisée autour de différents pôles :

ANIMER : organiser l'offre « produits » - participer aux opérations de promotion et d'animation

GERER : Approvisionner et assortir – gérer les produits dans l'espace vente – participer à la gestion de l'unité commerciale – participer à la gestion et à la prévention des risques

VENDRE : préparer la vente – réaliser la vente – contribuer à la fidélisation de la clientèle

Au cours de sa formation, l'élève devra mettre en oeuvre une activité de promotion et d'animation commerciale dans la surface de vente qui l'accueille.

LE PROGRAMME

Enseignement général	Enseignement Professionnel
Français, Histoire –Géographie et EMC. Mathématiques Arts appliqués Langues Vivantes : (LV 1 Anglais – LV 2 Espagnol ou Allemand) EPS	Animer Gérer Vendre Prévention Santé Environnement. Economie-droit. Chef D'oeuvre

PERIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Objectifs :

- Observer et appréhender la réalité des situations professionnelles et commerciales
- Acquérir et approfondir les compétences en :
 - **animation** : Mettre en place des facteurs d'ambiance - Installer la signalétique -- Maintenir l'attractivité de l'espace vente.
 - **gestion du rayon** : Participer à l'approvisionnement et au réassort -Préparer les commandes et réceptionner les produits.
 - **vente** : Analyser le marché -Préparer la vente du produit -Réaliser la vente - Participer au suivi de la vente et à la fidélisation de la clientèle.

Durée : 22 semaines réparties sur les 3 années de formation :

- Seconde : 6 semaines
- Première : 8 semaines
- Terminale : 8 semaines

RECRUTEMENT

Après une 3^e des Collèges.

Après un CAP.

Après une seconde générale (entrée en 1^{ère} pro)

APRES LE BAC PRO

• Entrée dans la vie active

Au sein d'unité commerciale alimentaire ou non alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée.

• Poursuite d'études possibles :

BTS Management commercial Opérationnel

BTS Négociation et digitalisation relation client

BTS Commerce International

BTS Technico commercial

LES ATOUTS DE LA FORMATION,

- dynamisme, rigueur et ambition
- secteurs d'activités variés
- entrée dans la vie active facilitée
- évolutions de carrière.