

Préparez en 3 ans

17, rue Capitaine de Canson  
07100 Annonay  
Tél : 04 75 32 41 50  
Fax : 04 75 32 41 51

Mel : [ce.0070002p@ac-grenoble.fr](mailto:ce.0070002p@ac-grenoble.fr)  
<https://montgolfier.ent.auvergnerrhonealpes.fr>

Après la classe de 3<sup>ème</sup> de  
collège

Accompagnement personnalisé

## BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



### Les activités professionnelles

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente « option A » est un employé commercial qui exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale.

Ses activités consistent à :

- participer à l'approvisionnement,
- accueillir, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat,
- vendre, contribuer à fidéliser la clientèle,
- participer à l'animation de la surface de vente,
- assurer la gestion commerciale.

### 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 :

- vendeur conseil,
- conseiller de vente,
- conseiller commercial,
- assistant commercial, télé conseiller,
- chargé de clientèle,...



### Qualités requises :

- Autonomie, esprit d'initiative et esprit d'équipe,
- Dynamisme, sens du contact, polyvalence,
- Amabilité et politesse, capacité d'écoute, aisance et assurance.

### Les métiers du commerce exigent de :

- Adopter des comportements, des attitudes et une tenue conforme à la politique de l'enseigne
- Favoriser un climat de confiance avec la clientèle,
- Maîtriser la communication et les outils digitaux.

### 4 pôles :

Conseil et vente

Activité des ventes

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Animation et gestion de l'espace commercial

### Enseignement général :

- Français, Histoire-Géographie, Éducation à la citoyenneté,
- LV1 et LV2,
- Mathématiques,
- Éducation physique et sportive,
- Arts appliqués – Cultures artistiques.

### Enseignement professionnel :

- Gestion commerciale,
- Conseil et vente,
- Fidélisation et gestion de la relation client,
- Communication, digitalisation et suivi de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial,
- Économie et droit.



### Périodes de formation en milieu professionnel

22 semaines de stages sur les 3 ans de formation soit :  
6 semaines en seconde, 8 semaines en 1<sup>ère</sup> et 8 semaines en terminale.

Elles se déroulent obligatoirement au sein d'unités commerciales dont l'activité principale est la vente de produits et qui permettent l'utilisation d'outils digitaux. Ces périodes permettent au candidat d'acquérir des compétences et de développer des qualités professionnelles.

### Poursuites d'études...

- B.T.S MCO : Management Commercial Opérationnel
- B.T.S NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Mention complémentaire "Assistance, Conseil, Vente à distance"



