



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Section Européenne

Option A :

Animation et gestion de l'espace commercial

Option B :

**Prospection clientèle et valorisation de
l'offre commerciale**

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Peuvent s'inscrire les élèves sortant d'une classe :

- ✓ De 3ème générale
- ✓ De 3ème prépa-métiers
- ✓ De certains CAP (inscription possible en 1^{ère} Bac Pro)
- ✓ D'une seconde générale (inscription possible en 1^{ère} Bac Pro)

Important : tout élève ayant déjà obtenu un Baccalauréat Général, Technologique ou Professionnel peut valider un Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente en un an (inscription en Terminale).

MÉTIERS ET DEBOUCHES

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » exerce son activité 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 qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels.

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

L'emploi se situe principalement dans les magasins spécialisés et les grandes surfaces, plus particulièrement dans le secteur de la vente traditionnelle. De sérieuses opportunités d'embauche existent notamment dans les domaines du prêt-à-porter, de la téléphonie, de la grande distribution.

- ✓ Chef de rayon
- ✓ Chef des ventes
- ✓ Responsable de département ou de secteur

MÉTIERS ET DEBOUCHES (Suite)

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

L'emploi se situe plus dans les petites et moyennes entreprises disposant d'un service commercial, dans les grands groupes. Des opportunités d'embauche existent dans le secteur industriel mais également dans le domaine des banques, des assurances, de l'automobile...

- ✓ Responsable ou superviseur des ventes
- ✓ Agent commercial
- ✓ Technico-commercial

POURSUITE D'ETUDES

- ✓ Large choix de BTS : BTS Management Commercial Opérationnel (MCO), BTS Négociation Digitalisation Relation clients (NDRC), BTS Commerce international, BTS Banque-Assurance, BTS immobilier...
- ✓ Nombreuses Mentions Complémentaires (MC assistance vente conseils à distance, vendeur spécialisé...)

QUALITES REQUISES

- ✓ Capacité d'écoute, goût des relations humaines et de la négociation
- ✓ Dynamisme
- ✓ Sens de l'organisation, rigueur dans la gestion
- ✓ Enthousiasme, positivisme, persévérance
- ✓ Capacité à travailler en autonomie et en équipe
- ✓ Sens des responsabilités
- ✓ Présentation professionnelle

PRATIQUES PEDAGOGIQUES

- ✓ Suivi individualisé du projet de l'élève
- ✓ Accompagnement personnalisé et soutien
- ✓ Référentiel centré sur des situations réelles de travail en entreprise
- ✓ Visites d'entreprises publiques et privées
- ✓ Aide à l'orientation et à l'insertion professionnelle

FORMATION DISPENSEE

+ Formation générale

- ✓ Français
- ✓ Mathématiques
- ✓ Langue vivante 1 et 2 : Anglais et espagnol
- ✓ Histoire-géographie
- ✓ Arts appliqués
- ✓ Education physique et sportive

+ Formation professionnelle

- ✓ Conseiller et vendre
- ✓ Suivre les ventes
- ✓ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ✓ Animer et gérer l'espace commercial
- ✓ Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- ✓ Economie/Droit
- ✓ Prévention Santé Environnement (P.S.E.)

+ La co-intervention

Des heures de co-intervention sont assurées par le professeur de la spécialité professionnelle avec le professeur enseignant le français ou celui enseignant les mathématiques.

+ Le chef d'œuvre

Un volume horaire est dédié en classe de 1ère et Terminale pour la réalisation d'un chef d'œuvre, aboutissement d'un projet pluridisciplinaire qui vise à développer inventivité et créativité.

SECTION EUROPEENNE EN ANGLAIS

L'ouverture de l'établissement sur l'Europe conduit à une sensibilisation aux 3 aspects : monde professionnel, culturel et européen.

Un renforcement linguistique est proposé avec 2 heures d'anglais supplémentaires par semaine dont une heure d'enseignement d'une discipline professionnelle en langue étrangère (Discipline non linguistique DNL).

Cette section a pour objectif de favoriser le déplacement des jeunes vers l'Europe comme vers l'international.



Chaque année, des élèves réalisent 4 semaines de stages en entreprises en Irlande, Pologne, Espagne ou Portugal grâce au financement européen Erasmus +.

PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE P.F.M.P.

Les élèves effectuent 22 semaines de stage dans des entreprises du champ professionnel métiers du commerce et de la vente. Ces P.F.M.P. (Périodes de Formation en Milieu Professionnel), réparties sur les 3 années de scolarité sont obligatoires et évaluées pour l'obtention du diplôme.

Elles sont complémentaires aux connaissances acquises au cours du cycle de formation au sein du lycée. En effet, elles permettent à l'élève de mieux appréhender le monde du travail et de mettre en pratique les enseignements dispensés en milieu scolaire.

