

Métiers du commerce et de la vente

option A : animation et gestion de l'espace commercial

En classes de première et terminale

Le titulaire du bac pro commerce

S'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- ❖ Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- ❖ Contribuer au suivi des ventes
- ❖ Participer à la fidélisation et au développement de la relation client
- ❖ Participer à l'animation et à la gestion de l'unité commerciale

Une pédagogie professionnelle



16 semaines de stage
sur les 2 ans

15 h d'enseignements professionnels
15 h d'enseignements généraux

Des rencontres, des projets
Et la réalisation d'un chef d'œuvre

Des salles équipées informatiquement,
une vitrine et un magasin pédagogiques

Les organisations concernées

Les unités commerciales, physiques ou à distance, de toute taille, généralistes ou spécialisées, alimentaires ou non alimentaires.

Grande distribution, boutiques, commerces, e-commerces, ...



L'enseignement professionnel



❖ Conseil et vente

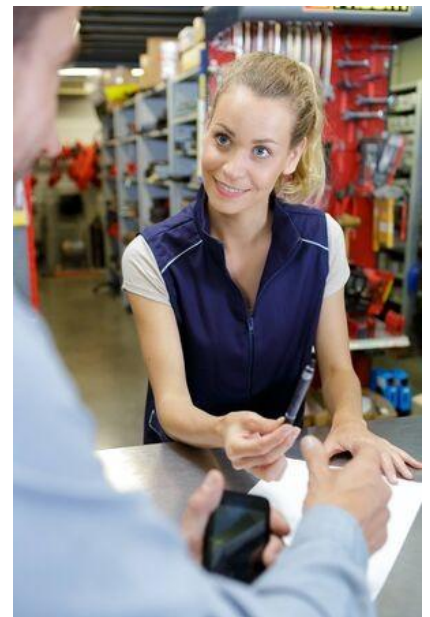
Il apporte un conseil afin d'adapter l'offre à la demande du client. Il peut réaliser sa vente en face à face ou à distance.

❖ Suivi des ventes

Il participe aux opérations connexes et postérieures à la vente, suivant les procédures spécifiques à l'entreprise, ainsi qu'au suivi du règlement du client. Il remonte les informations relatives à la satisfaction client et il contribue au traitement des litiges.

❖ Fidélisation de la clientèle et développement de la relation commerciale

Il participe aux actions qui visent à fidéliser la clientèle et à lui proposer de nouveaux produits et/ou de nouveaux services. Il en évalue les résultats.



❖ Animation et gestion de l'espace commercial

Il veille à l'approvisionnement et à la présentation des produits dans les linéaires et/ou sur les sites marchands. Il participe à la gestion de l'unité commerciale et contribue aux résultats.



L'enseignement général

- ❖ Economie - Droit
- ❖ Prévention - Santé - Environnement
- ❖ Français
- ❖ Histoire - Géographie - EMC
- ❖ Mathématiques
- ❖ EPS
- ❖ Anglais
- ❖ Espagnol
- ❖ Co-Intervention (matières pro et générales)

De nouvelles technologies



De futurs professionnels ...

Vendeur(euse) - Conseiller(ère) de vente - Assistant(e) commercial(e) -
Téléconseiller(ère) - Assistant(e) administration des ventes - Chargé(e) de clientèle
Vendeur(euse) spécialisé(e) - Employé(e) commercial(e) - Chef(fe) de rayon

... ou une poursuite d'études

- ❖ Mention Complémentaire Vendeur spécialisé en alimentation
- ❖ Mention Complémentaire Assistance, conseil, vente à distance
- ❖ BTS Management commercial opérationnel
- ❖ BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Les qualités attendues

