BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Lycée

L'institut Nicolas Barré d'Armentières propose le Baccalauréat Professionnel (BAC PRO) Métiers du commerce et de la vente option A -Animation et gestion de l'espace commercial

Le.la titulaire de ce BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente est un.e employé.e commercial.e qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande.

Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, 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

Le.la titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente » exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement du responsable de point de vente, de secteur, de rayon, du gérant ou du commerçant. Il.elle est autonome dans la relation au client en entretien de vente. L'activité du (de la) titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente » s'exerce auprès de la clientèle du point de vente.

INSTITUT NICOLAS BARRÉ
Faire grandir chacun selon son génie

RÉVÉVATEUR DE TALENTS !

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Lycée

Il.elle met en œuvre les techniques relationnelles adaptées aux différents comportements de clients. Il.elle utilise les moyens et techniques :

- De communication et d'information (téléphonie, informatique, terminal point de vente, ...)
- De vente (publicité sur le lieu de vente -PLV, information sur le lieu de vente -ILV...)
- De formation (aux produits et à la politique de l'enseigne...)

Pour exercer son métier, l'employé.e commercial.e doit, dans le cadre d'une organisation du travail définie :

- Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- Maîtriser sa communication
- Gérer les priorités
- Travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle
- Prendre des initiatives

Il.elle pourra assumer des responsabilités qui le conduiront à exercer en tant qu'adjoint.e) ou responsable d'une unité commerciale.

INSTITUT NICOLAS BARRÉ

Faire grandir chacun selon son génie

RÉVÉVATEUR DE TALENTS !

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Lycée

DURÉE ET ORGANISATION

En Lycée	
Durée	3 ans
En entreprise	22 semaines (réparties en 6 périodes)
Enseignement professionnel	15 heures par semaine
Enseignement général	15 heures par semaine

LES + DE LA FORMATION

- Une vitrine au cœur de l'établissement
- Des activités en extérieur (marchés, magasins, …)
- Des sorties pédagogiques (Marché de Rungis, visites d'entreprises, …)
- Organisation de la «journée de partenaires» (les professionnels viennent échanger avec nos jeunes, speed-dating, simulations d'entretiens d'embauches, …)
- Mobilité internationale possible en Espagne, pour réaliser les stages en classe de Première

POURSUITES POSSIBLES

BTS Management Commercial Opérationnel (À L'institut Nicolas Barré)
BTS Management d'Unité Commerciale
BTS Négociation et Digitalisation de la relation Client

Cette formation vous intéresse ?
Contactez-nous au **03 20 77 06 07**
ou par mail à **institut@nicolasbarre.fr**

INSTITUT NICOLAS BARRÉ
Faire grandir chacun selon son génie

RÉVÉVATEUR DE TALENTS !

Conception littlebigidea.fr - 06 87 68 68 17