

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, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant 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.



RÉVÉLATEUR DE TALENTS!



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.

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

- ➔ Un magasin pédagogique de 150 m²
- ➔ 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

Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous pour prendre rendez-vous ou pour prendre un rendez-vous de pré-inscription au **03 20 77 06 07** ou **institut@nicolasbarre.fr**

