

Lycée des métiers de la maintenance et de la sécurité
Patu de Rosemont

BAC PRO METIERS du COMMERCE et de la VENTE

Option A : animation et gestion de l'espace commercial





PROFIL

- Attitudes commerciales
- Qualités de communication
- Sens de l'écoute
- Bon relationnel
- Aptitude à travailler en équipe
- Méthode et Organisation
- Dynamisme, persévérance



Conditions d'entrée

Ce bac se prépare après la classe de 3^{ème}, 3^{ème} prépa-métiers ou après un CAP sous certaines conditions.

30 places de disponible



METIERS

Il exerce au sein d'une unité commerciale physique ou à distance de toute taille.

- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste

- ### LES ACTIVITES :
- Conseiller et vendre des produits et des services associés,
 - Contribuer au suivi des ventes,
 - Fidéliser la clientèle et développer la relation clientèle,
 - Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



LES PLUS

- Participation à des événements (JP0, journée de la sécurité, défilé de mode,...)
- Projet de voyages



EVOLUTION DE CARRIERE

- Chef de rayon, manager
- Chef des ventes ou de secteur



POURSUITE D'ETUDES

STS Management Commercial Opérationnel (MCO)

STS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

STS Technico-commercial

MC vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat

FORMATION

Pendant 3 années

PFMP

6 semaines en Seconde

8 semaines en Première

8 semaines en Terminale



Informations complémentaires

