

BAC PRO 3 ANS

Métiers du commerce et de la vente option A : animation et gestion de l'espace commercial

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



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

16 semaines de stage sur les 2 ans

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, etc.



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
- ❖ Co-Intervention (matières pro et générales)

De nouvelles technologies



De futurs professionnels

Vendeur
Conseiller de vente
Assistant commercial
Téléconseiller
Assistant administration des ventes
Chargé de clientèle
Vendeur spécialisé
Employé commercial
Chef de rayon

...



Ou une poursuite d'études

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

Les qualités attendues

DISPONIBILITÉ
ECOUTE
EQUIPE
REACTIVITÉ
ANALYSE
RIGUEUR
DYNAMISME
ORAL
AUTONOMIE
CURIOSITÉ
PRÉSENTATION

Relationnel



05/2020

