

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial



■ Objectifs de la formation

Développer des compétences dans les domaines de l'animation et de la gestion de l'espace commercial. Avec de l'expérience et à terme intégrer des postes de chef des ventes, manager de rayon, responsable de secteur, responsable d'unité commerciale. Initier les élèves aux nouvelles techniques de ventes générées par l'évolution technologique.

Savoir organiser des actions commerciales et atteindre un niveau de culture générale compatible avec une poursuite d'études en BTS.

■ Période de formation en entreprise

Stage en milieu professionnel - PFMP : 22 semaines sur les 3 années.

Les périodes de formation en milieu professionnel permettent à l'élève de développer son autonomie. Les périodes de formation en entreprise sont évaluées et les notes comptent pour l'obtention du BAC PRO.

■ Organisation pédagogique

Développement du savoir-être
Travail en interdisciplinarité : la plupart des sujets sont traités simultanément dans plusieurs matières et la progression y est commune (co-intervention).
Travail pour mettre à l'aise dans différentes situations de communications rencontrées en entreprise.
Développement du savoir-faire
Chaque élève dispose d'un espace numérique et d'une tablette
Travail en mode projet
Réalisation d'un chef d'oeuvre

■ Conditions d'admission

Élève issu de 3ème générale ou Prépa-Métiers par la procédure Affelnet, aimant le contact avec le public, la gestion des produits, celle d'une équipe, et motivé.
Élève issu(e) de CAP EVS sur dossier
Avis favorable du conseil de classe, entretien avec le chef d'établissement.

■ Qualités requises / Objectifs professionnels

Bonne présentation
Dynamisme, motivation
Adaptabilité
Aptitude au travail en équipe

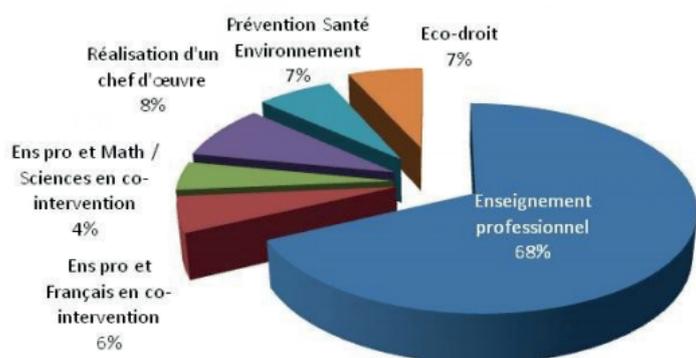
Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
Contribuer au suivi des ventes
Gérer, dynamiser et animer le point de vente
Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Sens de l'écoute et goût pour le contact humain
Capacité à argumenter, négocier, convaincre
Qualités d'initiative, goût du challenge

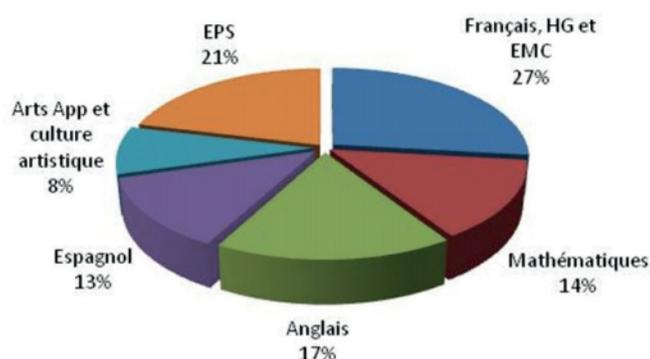
■ Organisation des études

Sur 3 ans :	%
Enseignements professionnels	45
Enseignements généraux	36
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	10
Période de formation en milieu professionnel	22 semaines

■ Enseignements professionnels



■ Enseignements généraux



Les + à GSLM

Des propositions permettant aux élèves d'initier ou consolider un parcours engagé et citoyen : actions caritatives (restos du cœur), voyage humanitaire au Sénégal.

Des effectifs confortables permettant une aide individualisée.

Des rencontres avec des professionnels : forum des métiers, aide au CV, lettre de motivation et simulations d'entretien d'embauche. Une tenue professionnelle (uniforme), exigée trois fois par semaine.

Une équipe pédagogique à l'écoute (selon les témoignages de nos parents d'élèves et de nos élèves).

Les lycéens pourront poursuivre leur cursus sous statut scolaire ou en apprentissage.

■ Perspectives d'études

Le Bac Professionnel, compte tenu de sa spécialisation, débouche sur la vie professionnelle, ou sur une poursuite d'études principalement en BTS si le niveau et la motivation le permettent :

MC Vendeur spécialisé en alimentation
MC Assistance, conseil, vente à distance
BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Clients)
BTS Technico-commercial
BTS SAM (Support à l'Action Managériale)
BTS Communication
BTS Banque, Assurances
BTS Professions Immobilières,
BTS Commerce International
Écoles de commerce
DUT Techniques de commercialisation

■ Perspectives professionnelles

Le titulaire du Bac Pro MCV option A est un employé commercial. Les emplois concernés :
Vendeur-conseil / Vendeur qualifié
Conseiller de vente, commercial ou spécialisé
Assistant commercial
Chargé de clientèle
Assistant administration des ventes
Téléconseiller
Manager de rayons



GROUPE SCOLAIRE SAINTELOUISE DE MARILLAC

3 Boulevard du Nord

93340 LE RAINCY

01 43 81 83 79

secretariat.gslm@gmail.com

www.groupescolaire-saintelouisedm.com



Lycée Privé Jeanne La Lorraine
Groupe Scolaire Sainte Louise de Marillac