

Débouchés et poursuites d'études

Vie active

Vous exercerez votre activité en tant que salarié ou indépendant en face à face ou à distance en tant que :

- **vendeur conseil,**
- **conseiller de vente,**
- **conseiller commercial,**
- **employé commercial...**

Vous pourrez évoluer avec l'expérience vers : chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur (ou adjoint) de magasin, responsable de secteur...

Poursuites d'études

Les meilleurs éléments pourront poursuivre vers un BTS :

- **BTS Management Commercial Opérationnel**
- **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**
- **BTS Technico-commercial**

En résumé, le Baccalauréat Professionnel Métiers du COMMERCE et de la VENTE option A, c'est...

- Une formation dynamique
- Des activités et supports variés avec des outils audiovisuels et informatiques
- Des mises en situation dans un magasin pédagogique
- Des sorties pour découvrir le tissu commercial
- Des poursuites d'études possibles
- Un diplôme professionnel reconnu
- 22 semaines de formation en milieu professionnel



Métiers du COMMERCE
et de la VENTE

Lycée des Métiers Louis Davier

Baccalauréat Professionnel Métiers du COMMERCE et de la VENTE

Option A « Animation et
Gestion de l'espace
Commercial »



Lycée des Métiers
Louis Davier

Avenue Molière
89300 JOIGNY

Tél : 03 86 92 40 00

Fax : 03 86 92 40 18

www.lyceedavier.fr



RÉGION ACADÉMIQUE
Bourgogne-Franche-Comté
MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE
ET DE LA JEUNESSE



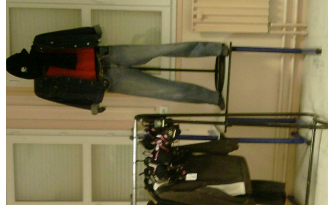
Conditions d'admission

Cette formation en 3 ans est accessible aux élèves issus d'une classe de 3^{ème}.

Finalités du diplôme

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce » est un employé commercial ou un vendeur qualifié ou spécialisé qui intervient dans tout type d'unité commerciale :

- Commerces alimentaires (hypermarchés, supermarchés, supérette)
- Commerces spécialisés (ex : prêt à porter, bricolage, sport, ameublement, parfumerie...).



Contenu de la formation

Enseignement général :

- 2 langues vivantes
- Français
- Histoire-Géographie, Education morale et civique
- Mathématiques
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive

Enseignement Professionnel :

- Prévention Santé Environnement
- Economie Droit
- Animer et gérer l'espace commercial
- Fidéliser et développer la relation client
- Accueillir, conseiller et vendre
- Suivre les ventes

Accompagnement personnalisé

(en fonction des besoins et projets)

Réalisation d'un chef d'œuvre

Formation en milieu professionnel :

22 semaines réparties sur les 3 années de formation

- 6 semaines en classe de 2^{nde}
- 8 semaines en classe de 1^{ère}
- 8 semaines en classe de Terminale

Qualités requises

- Sens de l'accueil, qualité d'écoute et disponibilité
- Capacité à travailler en équipe avec autonomie et responsabilité
- Capacité d'adaptation (tenue, image...)
- Faire preuve de confidentialité et de déontologie
- Être motivé(e)

Examens

- **Epreuves en cours de formation** (classes de 1^{ère} et de Terminale)
- **Epreuves ponctuelles en fin de Terminale**
- **Epreuves en milieu professionnel**
- **Attestation de réussite intermédiaire en Baccalauréat professionnel** délivrée en fin de Première

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE