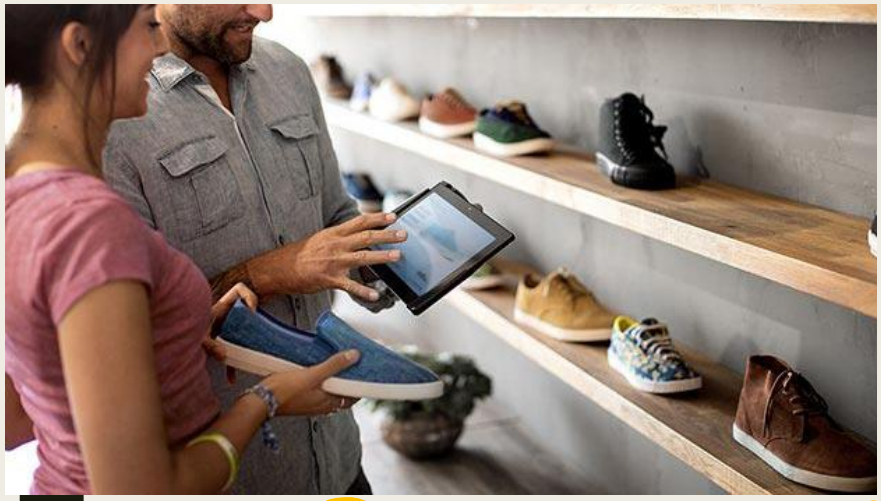


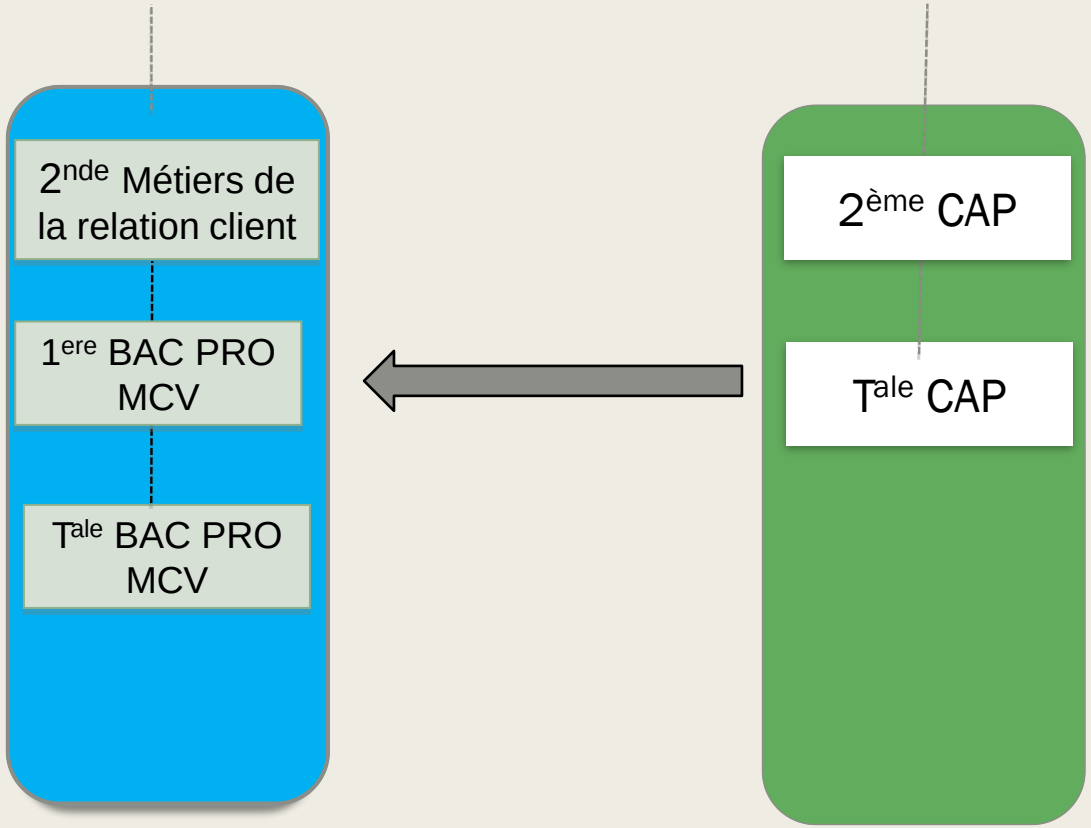
Bac pro Métiers du Commerce et de la vente

Option A

Lycée Polyvalent La Saulaie Saint-Marcellin ISÈRE

Le parcours dans la voie professionnelle

3ème de collège



Son métier

Le titulaire du bac pro « Métier du Commerce et de la vente option A » est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale :

- ✓ Grande distribution spécialisée ou non : hypermarché, supermarché, sport, électroménager, culture, textile…
- ✓ Commerce de détail ou de gros quel que soit le secteur d'activité : franchise, succursale, grossiste, magasin d'usine

Son métier

- Le titulaire d'un Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A a pour principale mission de conseiller, vendre et fidéliser.
- Il assure aussi la gestion commerciale et l'approvisionnement.
- Il participe à l'animation du commerce.
- Il appréhende le parcours client à travers l'omnicanalité et les outils digitaux à sa disposition.

Bac pro Métiers du Commerce et de la vente option A

Qualités requises

- Goût prononcé pour la communication
- Goût des relations humaines et de la négociation
- Capacité d'écoute
- Diplomatie, disponibilité, sens des responsabilités
- Rigueur dans l'organisation et la gestion
- Capacité à travailler en autonomie et en équipe
- Enthousiasme, dynamisme

Les emplois concernés

- Employé de commerce
- Conseiller de vente
- Vendeur spécialisé
- Adjoint du responsable de rayon
- Cadre commercial
- Chargé de clientèle
- Gérant de succursale

Comment se déroule la formation ?

2 années de formation après la 2nde Métiers de la Relation Client

- Au lycée La Saulaie de Saint Marcellin
- 16 semaines de stage en entreprise sur 2 ans

Comment se passe la formation au lycée ?

- Des cours d'enseignement général
- Des cours d'enseignement professionnel

Contenu de l'enseignement général

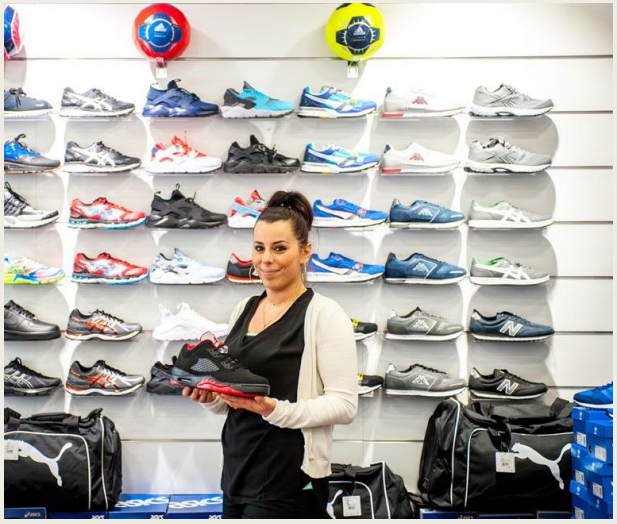
- Français
- Histoire géographie
- Mathématiques
- Langue vivante 1 et 2
- Arts appliqués
- EPS
- Co-enseignement
- Réalisation d'un chef d'oeuvre

Contenu de l'enseignement professionnel

- Pratique professionnelle (conseiller et vendre, suivre les ventes, fidéliser la clientèle, animer et gérer l'espace commercial)
- Économie Droit
- PSE (Prévention Santé Environnement)

Les périodes de formation en entreprise

1ère année 2nde MRC	3 semaines	+	3 semaines
2ème année	4 semaines	+	4 semaines
3ème année	4 semaines	+	4 semaines

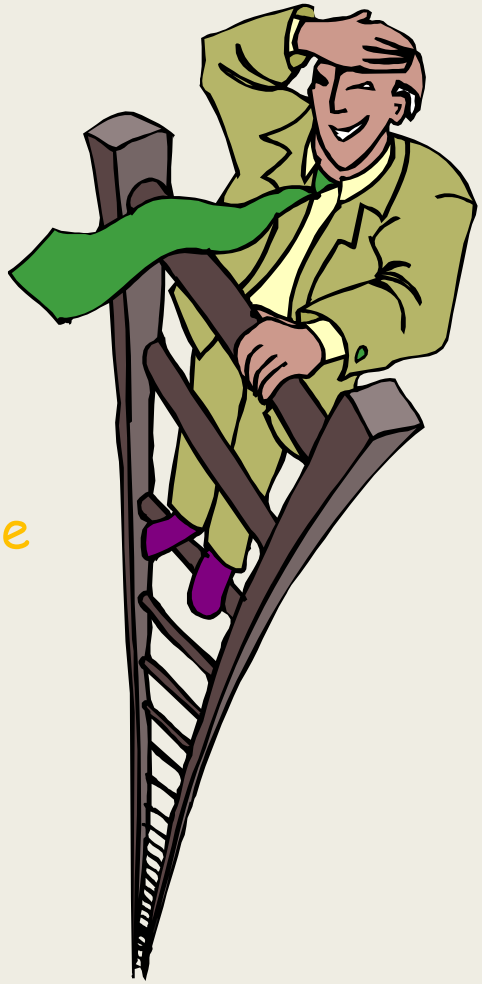


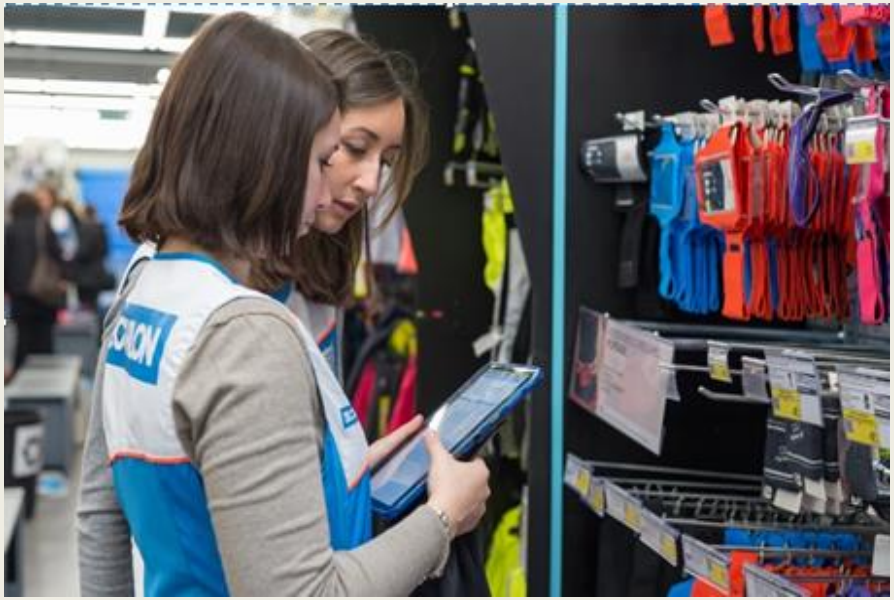
Lieux possibles pour les stages

- Supermarché
- Hypermarché
- Grande surface spécialisée
- Grande surface multispécialisée
- Boutique de proximité

Et après le Bac pro ?

- ✓ Insertion professionnelle
- ✓ BTS sous statut scolaire ou en apprentissage





Dolce Gusto
Dolce Gusto