



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (option A)

FORMATION DISPENSÉE UNIQUEMENT PAR LA VOIE SCOLAIRE

POSSIBILITÉ D'INTÉGRER LA SECTION AZUBI BAC PRO ALLEMAND



Lycée polyvalent
et centre de formation d'apprentis
Émile Mathis
Lycée des Métiers

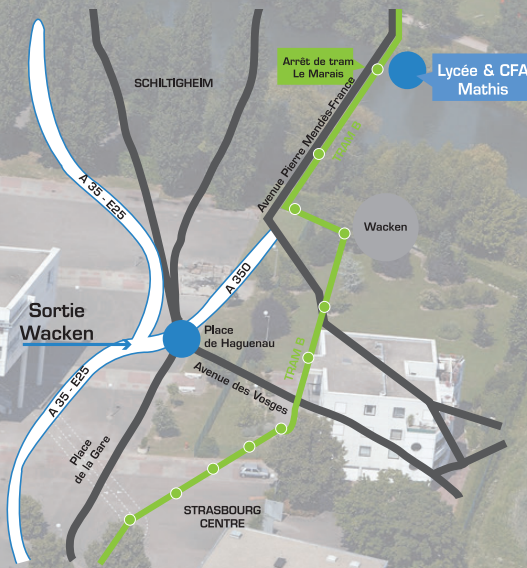
4 rue du Marais

67300 Schiltigheim

Tram ligne B direction Hoenheim Gare, arrêt Le Marais

Tél. 0388 1855 18

Courriel : ce.0670089H@ac-strasbourg.fr



Réalisation Lycée Gutenberg — Illkirch



www.lyc-mathis-schiltigheim.ac-strasbourg.fr

Rôles

- > Approvisionnement du point de vente, gestion des produits et présentation marchande
- > Communication – vente
- > Exploitation commerciale du point de vente
- > Pôle juridique et économique

Qualités personnelles

- Etre autonome, disponible, dynamique, réactif.
- Avoir une bonne présentation, de l'aisance, le goût du contact humain.
- Capacités d'expression écrite et orale.
- Esprit logique, aimer convaincre et développer des arguments.
- Faculté d'adaptation et d'intégration à une équipe.

L'examen

Epreuve ponctuelle terminale en :
Français – Histoire/Géographie
Étude de cas – Économie/Droit – PSE

Contrôle en cours de formation :
dans l'ensemble des autres matières.

Les enseignements

Formation dispensée par la voie scolaire complétée par une formation en entreprise de 22 semaines en 3 ans

Enseignements professionnels	Heures
Enseignement professionnel	856
Co-intervention Pro/ Français	71
Co-intervention Pro/ Math-Sciences	57
Réalisation d'un chef d'œuvre	108
Economie-gestion	84
Prévention - Santé - Environnement	84
Enseignements généraux	
Français, histoire-géographie- Enseignement moral et civique	267
Mathématiques	140
Langue vivante A	168
Langue vivante B	126
Arts appliqués - Culture artistique	84
EPS	210
Consolidation – Accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	265
Entreprise	22 sem.

Conditions d'accès :

Au 2^e trimestre de la classe de 3^e les élèves sont amenés à formuler des vœux. En tenant compte des résultats obtenus et des avis délivrés par les professeurs, l'Inspecteur d'académie prononce les affectations.

Profil professionnel

Le titulaire du baccalauréat professionnel commerce et ventes est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale: entreprises de distribution alimentaire ou non, spécialisées ou généralistes, en libre service ou en vente assistée, de détail ou inter-entreprises et les entreprises de production avec espace de vente intégrée.

Votre activité consistera à :

- > mettre à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande,
- > participer à l'approvisionnement, vendre, conseiller et fidéliser,
- > participer à l'animation de la surface de vente,
- > assurer la gestion commerciale attachée à la fonction.

Les compétences visées :

- > vente et gestion de la relation clientèle: création, développement, notion de valeur, négociation,
- > production d'informations commerciales: création, gestion et amélioration du système d'information,
- > organisation et management de l'activité commerciale: pilotage, évaluation, équipe commerciale,
- > mise en œuvre de la politique commerciale: politique commerciale, offre, plan d'action.

Poursuites d'études possibles :

BTS : NDRC, MCO
DUT : Techniques de commercialisation
www.onisep.fr