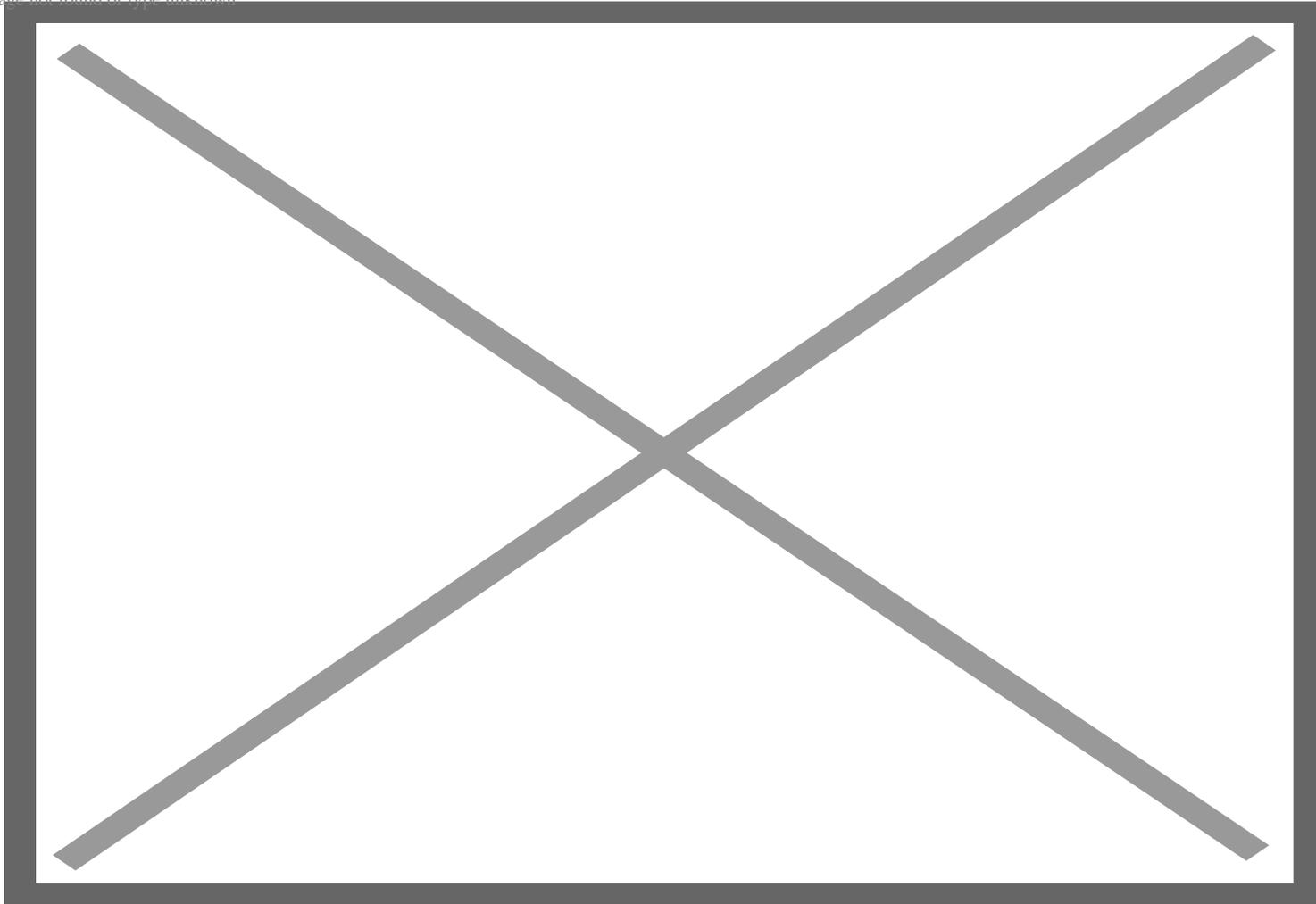


Publié sur *Lycée / UFA Schweisguth* (<https://www.schweisguth.eu>)

<front> > Bac Pro Métiers de la vente et du commerce - option A (Animation et gestion de l'espace commercial)

Bac Pro Métiers de la vente et du commerce - option A **(Animation et gestion de l'espace commercial)**

Image not found or type unknown



Bac Pro Métiers de la vente et du commerce - option A (Animation et gestion de l'espace commercial)

Le titulaire du bac pro commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre service ou en vente assistée, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande.

Il exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement d'un responsable de point de vente, de secteur, de rayon, du gérant ou du commerçant. Il est autonome dans la relation au client en entretien de vente.

- **Organisation de la formation**

Durée

En 3 ans après la troisième (1850 heures de formation au CFA)

Possibilité de formation sur 2 ans sous certaines conditions (1350 heures de formation au CFA)

Alternance

En seconde: 2 jours au CFA

En 1ère et Terminale: 1 semaine sur 2 au CFA

- **Contenu de la formation**

Enseignements au CFA

Enseignements généraux : Maths, sciences, français, histoire-géographie, LV1 – LV2, PSE éducation civique, EPS, arts appliqués, éco-droit

Enseignements professionnels : Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente, cadre économique et juridique de l'activité professionnelle, communication, montage de projets.

Activités en entreprise

Accueillir et informer le client ou l'utilisateur / Gestion des produits et gestion commerciale / Vendre / Animation commerciale / Suivre, prospecter des clients ou contacter des usagers / Conduire un entretien de vente...

•

Qualités attendues

Dynamisme, disponibilité, serviabilité / Avoir le goût du contact, la capacité d'écoute et de communication / Bonne présentation, esprit commercial

•

Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel [MCO]
BTS Négociation relation client

•

Activités

Participer à l'approvisionnement / Vendre, conseiller et fidéliser / Participer à l'animation de la surface de vente / Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

•

Métiers accessibles après le BAC

Employé de commerce, conseiller de vente, vendeur spécialisé, caissier, vendeur, télévendeur, commerçant...

En savoir plus:

Bac Pro Métiers de la vente et du commerce - option A (Animation et gestion de l'espace commercial)
