BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE

Accueillir la clientèle en magasin
Les 4 compétences attendues :
Animer, communiquer, gérer et conseiller

VERS QUELS METIERS

- ➔ Employé-e de commerce
- ➔ Vendeur-se spécialisé-e
- ➔ Assistant-e de vente
- ➔ Vendeur-se conseiller-ère
- ➔ Adjoint-e au responsable
- ➔ Conseiller-ère de vente
- ➔ Vendeur-se en commerce traditionnel ou grande distribution

FORMATION EN MILIEU SCOLAIRE

Enseignement professionnel *14 heures /semaine*

ANIMATION COMMERCIALE	*GESTION DES PRODUITS ET GESTION COMMERCIALE*	*VENTE*
Organiser l'offre « Produit » *Participer aux opérations de promotion* *Participer aux opérations d'animation*	*Approvisionner et effectuer le réassort du rayon* *Implanter des produits dans l'espace de vente* *Participer à la gestion de l'unité commerciale* *Gérer et prévenir les risques*	*Préparer la vente* *Réaliser des ventes* *Fidéliser la clientèle* *Analyser la vente*

LYCÉE DES MÉTIERS LOUIS-ANTOINE DE BOUGAINVILLE
2, rue Eugène Le Roux 44100 NANTES - Tél. : (33) 2 51 80 24 00 - Site : http://bougainville.paysdelaloire.e-lyco.fr

- *Technologies de la communication appliquées à la vente*

Utilisation et pratique des réseaux de transmission de données à distance (Internet, Intranet), de logiciels de bureautique (traitement de texte et tableur), de logiciels d'enquêtes, de gestion commerciale et de gestion de la relation client.

- *Economie-Droit*

Etude de l'économie de marché, de la législation du travail et du droit commercial.

- *Mercatique*

Etude du marché : de l'offre ,de la demande, de la concurrence et du positionnement du point de vente (1h/semaine).

- *Techniques de vente*

Activités de projet

Travail (enseignement général et professionnel) autour d'un projet commun, qui permettra d'acquérir des compétences nouvelles (par ex. connaître et faire connaître le commerce équitable, étude documentaire sur un groupe de distribution français, historique des méthodes de vente)

Enseignement général ***15 heures/semaine***

- Mathématiques – Sciences (2h / semaine)
- Prévention Santé Environnement (1h)
- Espagnol (1h)
- Anglais (3h)
- Education artistique : arts appliqués (1h)
- Français, Histoire-Géographie (4h)
- EPS (Education Physique et Sportive) (2h)
- Accompagnement individualisé (2h)
- Option européenne (2h) { Civilisation Anglaise (1h) / D N L enseignement professionnel (1h) }

Certification intermédiaire : B.E.P en classe de 1ère (C.C.F)

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Durée

22 Semaines sur le cycle des 3 années

Types d'entreprises

- Entreprises de distribution de biens et de services, avec des points de vente sédentaires ou non, de tailles variées, généralistes ou spécialisées
- Grossistes ou semi-grossistes avec espace de vente
- Entreprises de production avec espace de vente intégré (magasin d'usine)

Poursuite d'études

- BTS Management des unités commerciales
- BTS Négociation et relation client
- Mention complémentaire ou FCIL : { Assistance conseil vente à distance / Téléconseiller }