

Une formation, pour quels élèves ?

Tous les élèves issus d'une classe de troisième peuvent accéder à cette formation ainsi que ceux d'une seconde générale et technologique ou éventuellement d'une première (passerelle).

Pour quels types d'emplois ?

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente », exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...).

Il occupe les emplois :

- Vendeur,
- Conseiller de vente,
- Conseiller commercial,
- Télé-conseiller,
- Assistant administration des ventes,
- Chargé de clientèle.

Pour l'option A - « Animation et Gestion de l'Espace Commercial » :

- Employé commercial,
- Vendeur qualifié,
- Vendeur spécialiste.

Pour l'option B - « Prospection et Valorisation de l'Offre Commerciale » :

- Commercial,
- Représentant commercial,
- Vendeur à domicile indépendant.



Quels enseignements professionnels et généraux ?

Enseignement Professionnel :

A1 - Conseil et vente,
A2 - Suivi des ventes,
A3 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client,
A4A - Animation et gestion de l'espace commercial, Conception d'un chef d'œuvre à partir de la classe de première.

Enseignement Général :

Français, Histoire-Géographie, Mathématiques, Langue vivante étrangère 1 (anglais), Langue vivante étrangère 2 (espagnol ou allemand), Éducation physique et sportive, Arts Appliqués.
Option : section européenne à partir de la classe de première.

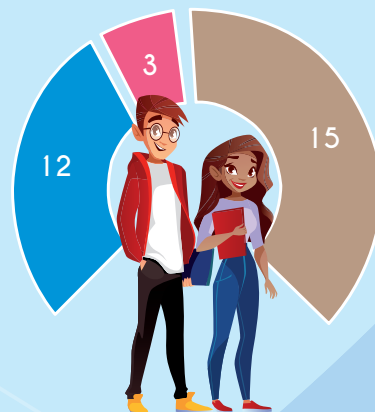
Accompagnement Renforcé :

Consolidation des acquis, accompagnement personnalisé, construction du projet d'orientation.

Période de Formation en Milieu Professionnel :
22 semaines de stage en entreprise au cours des 3 années de formation.

Horaires hebdomadaires

- Enseignement professionnel
- Enseignement général
- Accompagnement renforcé



Comment obtenir le diplôme ?

Les élèves des classes de terminale baccalauréat professionnel passent en fin d'année 6 épreuves sous forme ponctuelle en français, histoire-géographie, économie-droit, PSE et en enseignement professionnel (E2 : Préparation et suivi de l'activité commerciale) ainsi qu'une présentation orale d'un chef d'œuvre (réalisé sur les deux années de première et terminale).

Les autres matières ; arts appliqués, LV1, LV2, EPS, mathématiques et les blocs professionnels E31 (Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi de la fidélisation de la clientèle), E32 (Projet de prospection), sont évalués selon les modalités spécifiques du Contrôle en Cours de Formation (CCF).



Quelle orientation et quelle poursuite d'études ?

Poursuite d'études possible vers un :

- **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel),
- **BTS NDRC** (Négociation et Digitalisation de la Relation Client),

D'autres orientations sont possibles selon le projet personnel de l'élève ou entrée dans la vie active.

Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial