ET DEMAIN...

Les métiers possibles à l'issue de la formation

- Employé commercial
- Vendeur conseil
- Conseiller de vente
- Assistant administration des ventes
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialisé

Evolution possible

- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manager de rayons
- Directeur de magasin
- Responsable de secteur

Le type d'entreprises qui recrute

Tout type de point de vente
Entreprise commerciale indépendante ou intégrée à une chaîne

Poursuites possibles des études

Pour les plus motivés et pour ceux ayant obtenus de bons résultats au cours de leur scolarité, il est possible de préparer par voie scolaire ou par apprentissage un BTS Management commercial opérationnel, un BTS Négociation et digitalisation de la relation client ou une formation complémentaire ou un BTS Commerce international.

Lycée Léo Lagrange
FILIÈRES TERTIAIRES - BONDY

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Durant votre formation vous utiliserez plus particulièrement:

- Les outils numériques
- Les logiciels de bureautique
- Le magasin pédagogique du lycée

Si les métiers du commerce sont exigeants, ils peuvent s'avérer passionnants pour des profils motivés. Sens du contact, enthousiasme et détermination sont des qualités indispensables pour réussir dans ces fonctions

CONTACTEZ-NOUS

29 rue Georges Elie 93140 Bondy
01 55 89 11 00
https://lyceeleolagrange.fr/

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A - ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

LYCEE DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LÉO LAGRANGE

Région îledeFrance

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

A qui s'adresse la formation?

Aux élèves issus de 3ème de collège

Objectif de la formation

- Apprendre à conseiller et à vendre dans un contexte omnicanal
- Comprendre les logiques d'approvisionnement d'un magasin
- Acquérir des techniques d'animation de la surface de vente
- Acquérir des bases en matière de gestion commerciale
- Maîtriser les techniques liées à la digitalisation de l'unité commerciale
- Mettre en place des actions de fidélisation et de développement de la relation client

Qualités requises ou à développer

- Avoir un goût prononcé pour les contacts et la communication
- Savoir animer et convaincre
- Être vif d'esprit et disponible
- Savoir anticiper et s'adapter
- Être diplomate (savoir écouter le client)
- Avoir le sens des responsabilités
- Avoir le sens de l'organisation
- être un bon gestionnaire
- Avoir une bonne condition physique

Durée et validation de la formation

Le diplôme se prépare sur trois ans durant lesquels alternent enseignements généraux et professionnels .
La validation du diplôme associe des épreuves finales et des contrôles en cours de formation.

CONTENU DE LA FORMATION

Domaine général

- Français
- Histoire - Géo / EMC
- Deux langues vivantes : Anglais et Espagnol
- Arts appliqués
- Maths
- Éducation physique et sportive

Domaine professionnel

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Economie-Droit
- Prévention santé environnement

Région académique ÎLE-DE-FRANCE

FORMATION EN ENTREPRISE

Les stages se répartissent sur 3 années

Les stages se répartissent et se déroulent au sein d'entreprises de la grande distribution
ou en boutique commerciales traditionnelles

- **ANNÉE 1 :**
  7 semaines
  (2 périodes de 3 /4 semaines)
- **ANNÉE 2 :**
  8 semaines
  (2 périodes x 4 semaines)
- **ANNÉE 3 :**
  8 semaines
  (2 périodes x 4 semaines

- **La fonction commerciale**
  - Mise en place des promotions
  - Installation de la signalétique
  - Encaissement
  - Gestion des réclamations
  - Actions de fidélisation
- **La gestion d'un rayon**
  - Mise en rayon des produits
  - Passation des commandes
  - Contrôle des livraisons et état des approvisionnements des rayons

"Une idée,

un projet,

une orientation....

Préparons votre formation"