

INFOS PRATIQUES

ADMISSION : En Seconde Professionnelle après la 3^{ème} par la procédure académique Affelnet.

DURÉE : Cycle de 3 ans comprenant 22 semaines de formation en entreprise.

POURSUITE D'ÉTUDES

- MC Vendeur spécialisé en alimentation
MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et digitalisation de la relation client
BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

DÉBOUCHÉS

- Assistant Commercial
- Vendeur - Conseil
- Chargé de clientèle
- Téléconseiller



LE PLUS DU PEPY

- Un site exceptionnel au cœur des Sucs Yssingelais, accès direct en bus.
- Un suivi de vie scolaire individualisé, internat ou demi-pension, études dirigées...
- Un partenariat avec les entreprises et les acteurs locaux.



Emmanuel Chabrier Lycée polyvalent
Yssingeaux

LYCEE POLYVALENT

**EMMANUEL
CHABRIER**

175, Impasse du complexe sportif

Le Piny Haut • BP 26

43201 Yssingeaux cedex 1

Tél. : 04 71 59 02 87

Fax : 04 71 59 12 24



Ce.0430953c@ac-clermont.fr

<http://www.lycee-chabrier-yssingeaux.com>

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : animation et gestion de l'espace commercial

2 ANS - NIV.4
DIPLÔME NATIONAL

FORMATION

- Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.
- Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

QUALITÉS REQUISES

- Créativité
- Expertise et rigueur professionnelle
- Capacité à travailler en équipe
- Autonomie
- Capacité de communication et sens du relationnel

MATIÈRES ENSEIGNÉES

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Langue vivante 1 Anglais
- Langue vivante 2 Espagnol - Italien
- Histoire-géographie
- Éducation physique et sportive
- Mathématiques
- Arts appliqués et culture artistique
- Prévention, santé et environnement

ENSEIGNEMENT SPÉCIFIQUE

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Gestion des commandes
- Gestion des stocks et du réapprovisionnement
- Calcul des prix, étiquetage des produits
- Aménagement de la surface de vente
- Valorisation de l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux
- Démarchage de nouveaux clients
- Planification et organisation d'actions de promotion
- Evaluation des performances des actions commerciales
- Droit commercial
- Economie

LES SPÉCIFICITÉS DE NOTRE FORMATION

- Possibilité d'alternance en première et terminale.
- Visites de structures d'accueil tout au long du parcours.
- Participation et/ou organisation de différents événements (forums post bac Monistrol sur Loire, salons du mariage Yssingaux, ...).
- Préparation à la poursuite d'études en post-bac par l'intervention d'établissements partenaires.

MODALITÉS

CONTACT ET PRÉ-INSRIPTION

- Votre collège d'origine pour postuler.
- Informations sur notre site internet, par mail ou par téléphone au 04 71 59 02 87.

