

BAC PRO Métier, du Commerce et de la Vente

Option A : animation et gestion de l'espace commercial

Objectifs

- Transmettre des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.
- À la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.
- Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.
- Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale

Conditions d'accès

- Après une seconde métiers de la relation client
- Après une seconde générale ou professionnelle, un CAP (tout cursus peut faire l'objet d'une étude personnalisée)

Matières enseignées

- Enseignement Général (15h) : Français, Histoire-Géo, Maths-Sciences, LV1, LV2 (espagnol ou italien), PSE, Arts, EPS.
- Enseignement Professionnel (15h) : Vente, Animer et organiser l'offre produit, gérer, Eco Droit, PSE, Co-Intervention, Chef d'Œuvre

Métiers

- Vendeur/se spécialisé/ée
- Conseiller/ère de vente
- Adjoint/e responsable de boutique, de rayon

Stages

- Première : 8 semaines
- Terminale : 8 semaines

Les + du Sacré Cœur

- **Nombreux partenariats avec des entreprises ou associations** pour mettre en pratique sur le terrain les notions vues en cours
- Stages à l'étranger, ERASMUS +
- Magasin pédagogique,
- Sections sportives (football, cyclisme, BMX, basket, roller...)

Poursuite d'études

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel - nouveau MUC)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client – nouveau NRC)
- BTS Gestion de la PME (nouveau Assistant PME/PMI)
- Mentions complémentaires : vendeur spécialisé en alimentation – assistance, conseil, vente à distance

