

L'avenir...

L'environnement



Admission

Ce bac professionnel est accessible aux élèves de troisième.

La formation est proposée sur 3 années en initiale, uniquement dans le cadre scolaire.

Poursuite d'études

Le bac pro a pour objectif une insertion professionnelle ou une poursuite d'études est en BTS.

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Tourisme
- BTS Profession immobilière
- BTS Banque
- BTS Assurance

Débouchés

Cette spécialité offre de multiples possibilités d'insertion dans la vie active.

Exemples : Employé(e) commercial(e), conseiller de vente, animateur commercial, vendeur spécialisé, conseil commercial.

Le Lycée Lamarck

Les élèves bénéficient de tous les services de l'établissement : internat / restauration / centre de documentation et d'information / transport en car et en train.



Des applications concrètes

- Simulations d'entretien de vente, recherche de stage
- Créations de supports d'animation commerciale (affiches, tracts, stops rayon...)
- Simulations d'implantation de produits
- Réalisation d'inventaire en surface de vente
- Visites d'entreprises
- Utilisation de logiciels commerciaux de traitement d'enquête

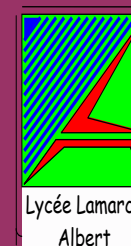
Bac pro MCV Métiers du Commerce et de la Vente Option A

Filière Professionnelle

Voie Scolaire



Option A :
**Animation et gestion
de l'espace commercial**



Lycée LAMARCK

Avenue Robert Solente - B.P. 60201
- 80301 ALBERT CEDEX

☎ 03 22 74 46 00

Mél : ce.0800007y@ac-amiens.fr

Le Métier

La Formation

L'enseignement

VOUS AVEZ LE GOÛT

...du contact client ? Vous souhaitez apprendre et adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client.

Définition

C'est un employé commercial qui intervient dans les unités physiques ou virtuelles afin de mettre à la disposition des clients les produits correspondant à sa demande. Il travaille en équipe et participe à l'approvisionnement, la vente et la gestion commerciale.

Secteurs d'activités

- La grande distribution : alimentaire ou non
- Les commerces spécialisés
- E-commerce



Compétences requises :

- Faire preuve d'autonomie
- Prendre des initiatives
- Gérer les priorités
- Travailler en équipe
- Adapter la communication



Objectifs :

La formation que reçoit l'élève lui permet de :

- Accueillir, informer, orienter et contacter les clients et/ou les usagers
- Présenter des produits et/ou des services
- Conseiller et finaliser les ventes
- Participer à l'organisation des espaces de travail

Stages : 22 semaines sur 3 ans

- En seconde : 6 semaines (sur 2 périodes)
- En première : 8 semaines (sur 2 périodes)
- En terminale : 8 semaines (sur 2 périodes)



Enseignement Général

- Français
- Histoire et géographie
- Mathématiques
- Anglais
- Education physique et sportive
- Enseignement moral et civique
- Arts appliqués
- LV2

Enseignement Professionnel

- Activité 1 : Vente conseil
- Activité 2 : Suivi des ventes
- Activité 3 : Fidélisation et développement de la relation client
- Activité 4 A : Animation et gestion de l'espace commercial
- Economie – droit
- Prévention, santé et environnement
- Co – intervention en français et ne maths
- Réalisation d'un chef d'œuvre
- Accompagnement personnalisé

Formation

- Sous statut scolaire