



Métiers du commerce et de la vente

A l'issue de la classe de seconde professionnelle

« Métiers de la relation client »

les élèves peuvent s'orienter vers

un baccalauréat Métiers du commerce et de la vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Son activité consistera à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

Un enseignement découpé en blocs de compétences

L'enseignement professionnel

Conseiller et vendre

Suivre les ventes

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Animer et gérer l'espace commercial

Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Economie-droit

L'enseignement général

Arts appliqués et cultures artistiques

Education physique et sportive

Français

Histoire géographie et enseignement moral et civique

Langues vivantes 1 et 2

Mathématiques

Prévention santé et environnement

Période de formation en milieu professionnel

22 semaines de stage réparties sur les trois années de la formation

Les métiers

- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Vendeur qualifié

Les poursuites d'études possibles

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Banque, conseiller de clientèle
- BTS profession immobilière
- BTS Négociation et Digitalisation de la relation client
- Mentions complémentaires vendeur spécialisé en alimentation