



*Construis ton parcours de
réussite !*

*Les équipes de Charles
Cros t'accompagnent.*

APRES LE BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option A

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES :

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Assurances, BTS Banques
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Technico-Commercial
- BTS Techniques de commercialisation

(en alternance ou en formation initiale)

LES DÉBOUCHÉS :

- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste

Evolution

- Chef des ventes
- Chef d'équipe, Responsable de secteur
- Manager de rayon
- Directeur de magasin, directeur adjoint de magasin



CONTACTEZ-NOUS

Adresse : Rue Michel VERGES – BP . 1055
11870 – CARCASSONNE CEDEX 9

Tél : 04 68 25 63 63
Fax : 04 68 47 68 71

Email : ce.0110823k@ac-montpellier.fr

Site internet :

<https://charles-cros.mon-ent-occitanie.fr/>



BAC PRO

Métiers du commerce et de la vente

option A



Suivez-nous sur les réseaux sociaux

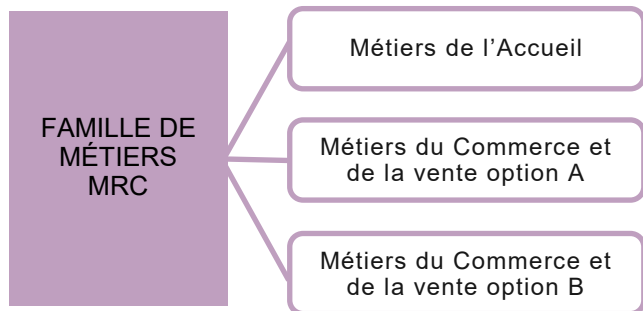
PARCOURS DE FORMATION

Le Bac Pro Métiers du commerce et de la vente option A Animation et Gestion de l'espace commercial est une spécialité de la famille des métiers « Métiers de la Relation Client »

UN PARCOURS SUR 3 ANS

SECONDE PRO COMMUNE

Objectif : Acquérir des compétences professionnelles communes à la famille de métiers « Métiers de la Relation Client »

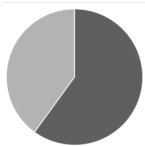


Choix progressif d'une spécialité de bac après la seconde commune

PREMIERE ET TERMINALE

Au Lycée Charles Cros : BAC PRO Métiers Du commerce et de la vente option A

MODALITÉS DES EXAMENS



60% : Epreuves en CCF (Contrôle en cours de formation)
40% : Epreuves ponctuelles
ORAL : Chef d'œuvre soutenu devant un jury

FORMATION BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option A

Forme des vendeurs exerçant au sein d'une unité commerciale physique ou à distance de toute taille.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire -Géographie – Enseignement moral et civique
- LV : Anglais - Espagnol
- EPS
- Arts appliqués et cultures artistiques

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Analyse et résolution de situations professionnelles
- Pratique professionnelle
- Economie - Droit
- Prévention - Santé - Environnement
- Co-intervention (Français, Maths, et Enseignement Professionnel)

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- ➔ Consolidation des connaissances et aide au projet personnel d'orientation

ACTIONS PROFESSIONNELLES

- Soirée VIP
- Lancement nouvelle collection
- Défilé
- Mise en avant de produits

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU

20 semaines de PFMP à réaliser en entreprise sur 3 ans

PROFIL

- Attitudes commerciales
- Qualités de communication
- Sens de l'écoute
- Bon relationnel
- Aptitude à travailler en équipe
- Méthode et organisation
- Dynamisme, persévérance
- Autonomie

LES MISSIONS DU VENDEUR

- Participer aux achats, stockages et réassortiments
- Approvisionner, implanter les produits dans l'espace de vente
- Réaliser la vendre dans un cadre omnicanal
- Conseiller et fidéliser la clientèle
- Participer à l'animation du magasin, la mise en place d'actions promotionnelles
- Participer à la gestion de l'unité commerciale

FUTUR EMPLOI

Le titulaire de ce Bac Pro bénéficie du statut de salarié ou d'indépendant. Il est sédentaire ou itinérant et agit tant en face à face qu'à distance.

Les emplois concernés sont des emplois de vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, télé-conseiller, chargé de clientèle..