

ET APRÈS LE BAC ?

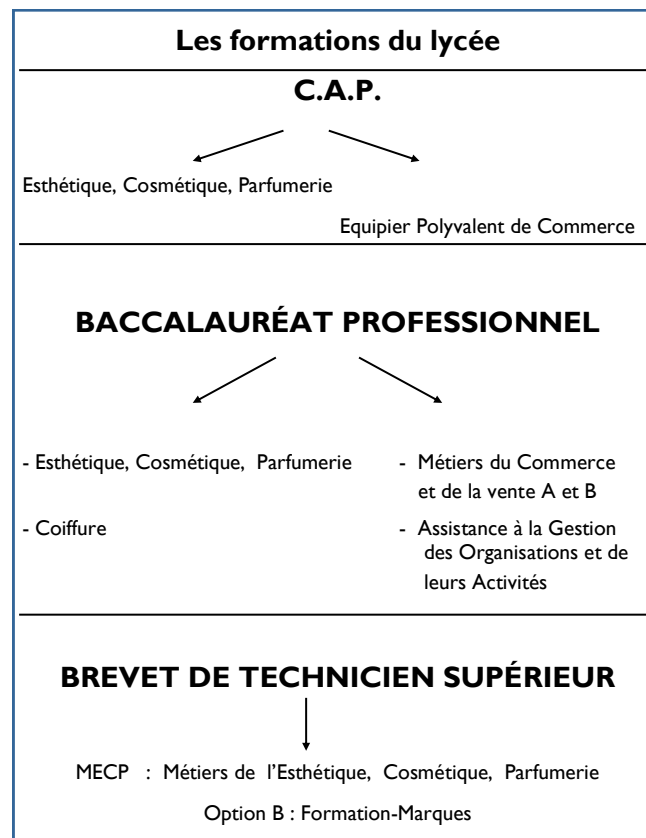
L'emploi

Bénéficiant du statut de salarié ou d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire de ce Bac Pro agit en face-à-face ou à distance. Il peut être amené à exercer en tant que :

- vendeur-conseil,
- assistant commercial,
- conseiller commercial,
- télé-conseiller,
- chargé de clientèle,
- assistant administration des ventes

La poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation client
-



**LYCÉE POLYVALENT
DES MÉTIERS FLORIAN**
9bis rue de la Marne 92330 SCEAUX

Accès : 10 minutes du RER stations Bourg-La-Reine ou Sceaux

Contacts :

Téléphone : 01.41.87.02.20

Messagerie : 0920170k@ac-versailles.fr

www.lyc-florian-sceaux.ac-versailles.fr

**LYCÉE POLYVALENT
LYCÉE DES MÉTIERS FLORIAN
SCEAUX**

Florian

Lycée des métiers Vente & Beauté

**Seconde Famille des métiers
du Commerce et de la Vente**

Première et Terminale

**BACCALAURÉAT
PROFESSIONNEL**

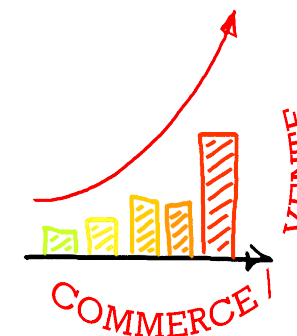
MÉTIERS

DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Sections Européennes

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

**Option B : Prospection clientèle et
valorisation de l'offre
commerciale**



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Description Aptitudes demandées

Option A :

Animation et gestion de l'espace commercial

Activité dans une entreprise commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée, qui peut se dérouler sur des horaires variables, avec une certaine amplitude, en relation avec le rythme de l'activité commerciale de l'entreprise, le plus souvent debout.

Aptitudes demandées :

- Sens de l'accueil, qualités d'écoute
- Disponibilité
- Adaptabilité des comportements et attitudes en fonction des contextes relationnels (codes vestimentaires et langagiers).
- Respect des règles de l'entreprise
- Travail en équipe,
- Autonomie et de responsabilité

Section Européenne :

Le lycée Florian propose le Bac Pro Métiers de Commerce et de la Vente en section européenne anglais ou espagnol à partir de la classe de première.

Aux enseignements classiques s'ajoutent un enseignement spécifique et la réalisation d'un stage à l'étranger organisé par l'établissement et reconnu par la délivrance d'un Europass

Option B :

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Activité nécessitant des déplacements en visite de clientèle (y compris en démarchage à domicile) ou une relation client à distance sur des horaires de travail d'une amplitude variable.

Une partie de l'activité peut être effectuée dans l'entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes.

Aptitudes demandées :

- Autonomie
- Initiative
- Dynamisme
- Persévérance
- Mobilité géographique ou fonctionnelle
- Adaptabilité des comportements et attitudes en fonction des contextes relationnels (codes vestimentaires et langagiers).

↪ Formation professionnelle :

Organisée autour de compétences :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Prospecter, valoriser l'offre commerciale

↪ Formation générale :

- Français
- Histoire-Géographie
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- Arts appliqués
- Langues vivantes (anglais, espagnol)
- Education Physique et Sportive

Périodes de formation en milieu professionnel (PFMP)

La durée de la formation en milieu professionnel est de **22 semaines** réparties **sur les 3 années de formation. Elle est OBLIGATOIRE pour valider le diplôme.**