



LA FAVORITE
GROUPE D'ENSEIGNEMENT
CATHOLIQUE LYONNAIS

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE – *Cycle Terminal*



Le titulaire du **Baccalauréat Professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente »** s'inscrit dans une démarche commerciale. Son activité consiste à gérer et organiser une unité commerciale et à être au contact direct des clients.

À l'issue de la classe de « 2nde Famille des Métiers de la Relation Client », l'élève a le choix entre deux spécialisations possibles sur le cycle terminal (classe de première et terminale) :

- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial**
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**

FORMATION

A l'issue de la formation, l'élève apprendra à développer des compétences commerciales :

- ▶ 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

En 3 ans, l'étudiant aura de solides compétences en vente, communication, négociation et en conseil. Il pourra organiser l'activité commerciale et prendre part à la politique commerciale de l'entreprise dans laquelle il évoluera.

La formation est validée par différentes périodes de stage sur les 3 ans.

MÉTIERS

Suite à cette formation, les titulaires de ce Bac Pro peuvent exercer les métiers suivants :

- ▶ Vendeur(seuse) – Conseil
- ▶ Conseiller(ère) de vente – Conseiller(ère) commercial(e)
- ▶ Assistant(e) commercial – Assistant(e) administration des ventes
- ▶ Téléconseiller(ère)
- ▶ Chargé(e) de clientèle

PROFIL DE L'ÉLÈVE

Cette formation s'adresse aux élèves en **classe de 3^{ème}, 3^{ème} Prépa Métiers ou titulaires d'un CAP du même secteur**. Il est possible après une **2nde Générale de basculer vers la 1^{ère} Bac Pro**.

Vous êtes **organisé(e), autonome**, vous avez **le sens de l'écoute et l'esprit d'équipe** et vous possédez un bon **sens du relationnel**, alors ce Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A et B répondra à vos attentes.

POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention de ce Bac Pro, l'élève peut directement rejoindre la vie active ou bien envisager une poursuite d'études. Il est possible de poursuivre vers un :

- ▶ **BTS Négociation et Digitalisation**
- ▶ **BTS Management Commercial Opérationnel**
- ▶ **BTS Gestion de la PME**
- ▶ **BUT* Techniques de Commercialisation**
- ▶ **Concours administratifs**

*Bachelor Universitaire de Technologie

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A ET B



CONTACT

Vanessa RIBES
v.ribes@la-favorite.org

LYCÉE PROFESSIONNEL ORSEL

30 rue Orsel
69600 Oullins
04 72 66 32 80

ACCÈS TCL

BUS	11	14	15	17
	18	63	78	88

Arrêt : Gare d'Oullins

C	7	10
---	---	----

Arrêt : Orsel

www.la-favorite.org

L'ÉVALUATION PENDANT LA FORMATION

L'évaluation est composée du contrôle en cours de formation (CCF*) et des épreuves écrites du Baccalauréat professionnel.

Certification PIX en classe de terminale

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
Enseignements Professionnels			
Option A : Animation et gestion de l'espace commercial	4	CCF* + Ponctuel écrit	3 h
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	4	CCF + Ponctuel écrit	3 h
Pratiques professionnelles :			
*Vente-conseil	3	CCF + Ponctuel oral	30 min
*Suivie des ventes	2	CCF + Ponctuel oral	30 min
*Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	3	CCF + 2 oraux ponctuels	20 - 40 min
*Prévention, Santé et Environnement	1	Ponctuel écrit	2 h
Enseignements Généraux			
Français	2.5	Ponctuel écrit	2 h 30
Histoire Géographie – Enseignement moral et civique	2.5	Ponctuel écrit	2 h
Mathématiques	1	CCF	-
LV1 : anglais	2	CCF	-
LV2 : espagnol, italien, allemand	2	CCF	-
Arts appliqués	1	CCF	-
EPS	1	CCF	-

MODALITÉS D'INSCRIPTION

L'admission de l'élève se fait sur rendez-vous avec la directrice, Mme Buisson, en envoyant votre demande via le formulaire de préinscription en ligne.



LES ATOUTS DE LA FORMATION



En savoir plus sur le Bac Pro Métiers du
Commerce et de la Vente