



## Témoignages d'élèves..



« Le stage permet un contact avec le monde du travail. »

« Pendant mon stage, j'ai été rapidement intégrée par le personnel et très impliquée sur le terrain. »

Une élève de 1ère Bac pro Commerce

Il existe une grande diversité de stages possibles en commerce : grande surface, animalerie, magasin de sport.... »



**Lycée Edouard Vaillant**  
41 bis rue Charles Hurvoy  
18108 VIERZON

Tél : 02 48 71 17 24 - Fax : 02 48 71 96 11  
Ce.0180035r@ac-orleans-tours.fr



**Famille Métiers de la relation client**

**BAC PROFESSIONNEL**  
**Métiers du Commerce et de la Vente :**  
**Option A**  
**Animation et gestion de l'espace commercial**

**Après une seconde Métiers de la Relation Client**

**UNE FORMATION**  
**UN MÉTIER**



## Description du métier

Le titulaire d'un Bac Professionnel Commerce est capable :

- ♦ **de vendre** (choix des orientations commerciales, achats, ventes, suivi des ventes...),
- ♦ **de gérer** (gestion commerciale, comptable, financière, ressources humaines...),
- ♦ **d'animer** (élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'animation)

## Une formation ...

### Vous permet de devenir

- ♦ Responsable de rayon ou de département dans la grande distribution
- ♦ Commerçant indépendant ou d'un réseau franchisé

### Pour qui ?

- Vous avez le sens du contact, le souci de l'organisation, des capacités à argumenter, des capacités d'analyse et de réflexion, des qualités de gestionnaire
- Vous êtes dynamique, autonome, diplomate et soucieux du détail tout en ayant l'esprit de synthèse

### Pour quels débouchés ?

- Une entrée dans la vie active
- Une poursuite d'études
  - ♦ BTS Management des Unités Commerciales
  - ♦ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

## Enseignement professionnel

- Vente
- Gestion
- Animation
- Economie-droit

## Enseignement général

- Français
- Histoire Géographie
- Mathématiques
- LV1 Anglais
- LV2 Espagnol
- Prévention, Santé, Environnement
- Éducation Physique et Sportive
- Éducation Artistique

## Une formation en entreprise

L'élève doit effectuer 22 semaines de formation en milieu professionnel, réparties sur les 3 années.

Ces stages permettent aux élèves de conseiller et vendre, de gérer le rayon, le magasin, le personnel, de participer à la politique commerciale et de réaliser une animation/promotion

Les entreprises d'accueil peuvent être des entreprises de la grande distribution, des grands magasins, des magasins à succursales ou des commerces traditionnels.

**"Les bons conseillers ne manquent pas de clients"**

William SHAKESPEARE



B

A

C

M

C

V

A