



# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## Option A - Animation et Gestion de l'Espace Commercial

### Bac Pro Met. Com



SECTION EUROPEENNE

### Les objectifs

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente - Option A » exerce ses fonctions au sein d'unités commerciales de toutes tailles pour vendre des biens ou des services de toute nature.

Il connaît les techniques de vente et d'après-vente et sait organiser des actions commerciales, préparer des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes pour les transmettre au service concerné.

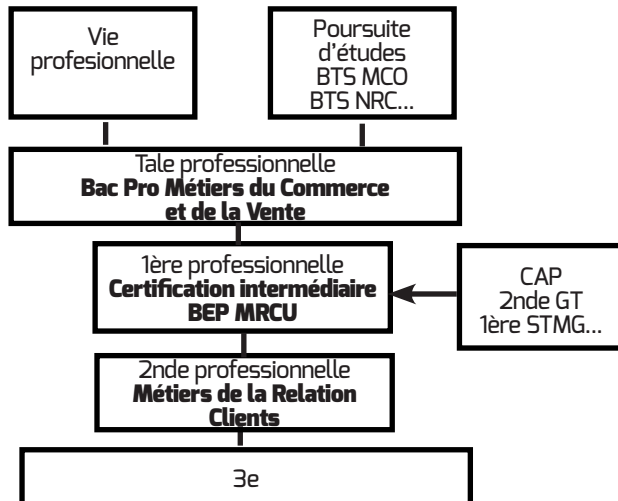
Ce baccalauréat professionnel vise à former des commerciaux polyvalents dont l'activité consiste à :

- participer à l'approvisionnement
- vendre, conseiller et fidéliser
- participer à l'animation de la surface de vente
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

Les métiers du commerce exigent plusieurs compétences :

- être apte à la communication avec la clientèle mais aussi avec les différents partenaires internes
- avoir l'esprit de vente
- être un gestionnaire et un organisateur
- être un animateur de son point de vente et de son équipe
- être apte à anticiper et à mesurer le risque
- avoir le sens des responsabilités

Pour une inscription :  
téléchargez le dossier  
sur [www.carcado-saisseval.com](http://www.carcado-saisseval.com)  
ou contactez le lycée  
au 01 45 48 43 46



CARCADO-SAISSEVAL



## La formation

### Enseignement général :

Français  
Histoire Géographie  
ECJS  
Maths  
Anglais  
Espagnol  
Arts appliqués  
EPS

**Le «plus» de CARCADO :  
la Cordée de la Réussite Ambition Sup  
(voir fiche de présentation)**

### Enseignement professionnel :

Vente : Animer, Vendre, Gérer  
Informatique  
Enseignement Economique et Juridique  
Prévention Santé Environnement

Accompagnement personnalisé pour permettre à l'élève de confirmer son projet professionnel et d'améliorer ses méthodes de travail.

## Les stages

Mise en situation réelle au travers de projets professionnels.

La durée de stage est de 24 semaines réparties sur les trois années de la formation. Chaque période ne peut pas être inférieure à 3 semaines. Dans le cas où le cycle de formation se déroule sur deux ans (élèves venant de CAP ou de 2<sup>nde</sup> GT) la durée est ramenée à 16 semaines par dérogation.

Les périodes de formation en milieu professionnel sont intégrées au parcours de formation: complémentarité de la formation, acquisition de compétences, développement de l'autonomie et de la responsabilité.

Le stage doit permettre à l'élève de travailler en situation réelle, là où le contact client-vendeur est dominant.

## La validation de la formation

Certification intermédiaire du BEP MRCU en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et épreuve ponctuelle (2<sup>nde</sup> et 1<sup>ère</sup> professionnelles).

Bac professionnel en 3 ans : validation en CCF (Contrôle en Cours de Formation) en 1<sup>ère</sup> et Terminale professionnelles et épreuve ponctuelle.

