

BAC PRO ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL



LYCEE DES MÉTIERS ROOSEVELT

17 BOULEVARD DU PRÉSIDENT ROOSEVELT
68100 MULHOUSE

 03.89.32.99.00

ce.0680039y@ac-strasbourg.fr



Métiers du commerce et de la vente option A



LE MÉTIER

Le vendeur exerce son activité dans un commerce. Il peut être spécialisé dans un secteur déterminé (l'habillement, la décoration, la parfumerie...).

Chargé d'accueillir le client, de répondre à ses besoins, il doit bien connaître les produits qu'il vend afin de pouvoir le conseiller au mieux et le satisfaire pour le fidéliser.

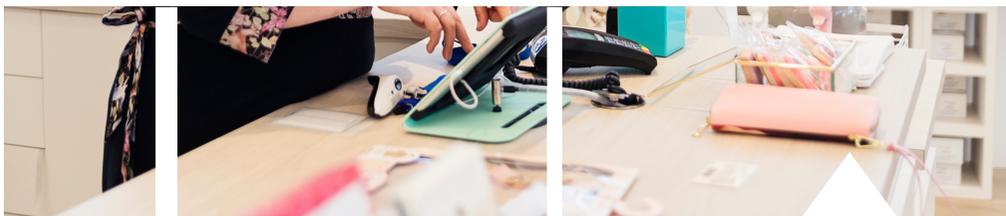
Il participe à la mise en valeur et à l'animation du point de vente, à l'approvisionnement en marchandises, à l'enregistrement des ventes, au service après-vente...

LE DIPLÔME

Le Lycée ROOSEVELT offre la possibilité de préparer le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A

« Animation et Gestion de l'Espace commercial ».

La formation se déroule sur 3 ans après la classe de Troisième. Les élèves suivent des cours d'enseignement professionnel mais aussi d'enseignement général et de langues vivantes. Elle comprend des périodes de formation en milieu professionnel : 6 semaines en classe de Seconde, 8 semaines en Première et 6 semaines en Terminale.



LES APTITUDES REQUISES

Le futur vendeur doit être dynamique, ouvert et disponible. Sa présentation doit être irréprochable. Il doit avoir le sens de l'organisation et aimer prendre des initiatives.

Il a le goût du contact, la maîtrise de la communication et des qualités personnelles comme l'honnêteté, la politesse, l'empathie.



L'INSERTION PROFESSIONNELLE

La formation conduit à devenir vendeur, assistant de vente, vendeur spécialisé, vendeur conseil dans la grande distribution, en magasin spécialisé ou en boutique.

Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers un poste de responsable de rayon ou de responsable de magasin.



UNE FILIÈRE OUVERTE À LA POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel

«Animation et Gestion de l'Espace commercial»

Il peut accéder à une qualification supérieure en préparant des BTS tels que Management Commercial Opérationnel, Commerce International, Communication, Banque Conseiller de Clientèle...

Il peut accéder à des postes de responsabilité (Gérant d'une boutique, par exemple) grâce à la formation continue au sein de l'entreprise.

