



Le Beau Rameau

# Bac Professionnel

## Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

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

### Objectifs

Le Bac Professionnel Commerce, diplôme de niveau IV, a pour objectif la formation de futurs responsables d'unités de vente autonomes.

- Préparer et réaliser la vente de produits ou la prospection,
- Participer à la gestion de l'unité commerciale, et maintenir son attractivité,
- Organiser des opérations de promotion et des actions d'animation,
- Évaluation et analyse des résultats de la prospection,
- Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales.

### Qualités professionnelles

- Goût du contact, sociabilité,
- Esprit d'initiative et d'entreprise,

### Durée de la Formation

- 3 ans dont 22 semaines de stage en entreprise réparties sur les trois années de la formation.
- L'élève est acteur de sa recherche d'entreprises d'accueil pour les différentes périodes de stage en orientant sa prospection en fonction de ses affinités pour un produit
- Les périodes en milieu professionnel peuvent se dérouler dans tous types de magasins, traditionnels ou de la grande distribution.
- 22 semaines au sein de grands et petits commerces de détail, de grands magasins spécialisés (6 semaines en classe de 2<sup>nd</sup>e, 8 semaines en 1<sup>ère</sup> et 8 semaines en T<sup>le</sup>).
- Possibilité d'apprentissage dès la classe de première.

### Conditions d'admission

Le BAC Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente se prépare après la classe de 3<sup>ème</sup>.

L'inscription se fait lors d'un entretien de motivation avec la direction.

### Poursuite d'études

- BTS MCO : Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- DUT : Diplôme Universitaire Technologique

### Métiers et débouchés

Le titulaire du Bac Pro possède un bagage technique suffisant pour entrer dans la vie active et exercer, sous l'autorité d'un responsable, les emplois suivants :

- Employé de commerce
- Conseiller de vente, vendeur spécialisé
- Conseiller en vente directe,
- Commercial, vendeur à domicile
- Conseiller relation client à distance,
- Adjoint au responsable de rayon
- Représentant commercial

## Contenu de la formation

L'enseignement professionnel est dominant, environ 15 heures hebdomadaires.

L'enseignement général regroupe les matières suivantes : français, histoire et géographie, langues vivantes (anglais et espagnol), arts appliqués, EPS, mathématiques.

## Les Options au Beau Rameau

- La **section Européenne Espagnol** permet pour l'élève volontaire de bénéficier d'une heure hebdomadaire de conversation ou d'enseignement d'histoire géographie en Espagnol comprise dans son emploi du temps. Cette option est validée par une épreuve lors du Baccalauréat.
- L'option **unité professionnelle facultative secteur sportif** permettant aux élèves la validation de deux unités capitalisables du BPJEPS (Brevet Professionnel de la Jeunesse, de l'Éducation Populaire et du Sport) « Encadrer tout public dans tout lieu et toute structure » et « Mettre en œuvre un projet d'animation s'inscrivant dans le projet de la structure ». Ceci en réalisant au moins 6 semaines de stage au sein de structures publiques ou privées intervenant dans les champs des activités physiques et sportives ou des activités éducatives, culturelles et sociales. Ces structures peuvent être :
  - ✓ Des collectivités locales ;
  - ✓ Des associations, notamment sportives ;
  - ✓ Des associations sportives scolaires (USEP, UNSS, UGSEL) ;
  - ✓ Des établissements d'activités physiques et sportives divers intégrant les activités physiques ou sportives comme activités de prévention pour la santé et les conduites à risque ;
  - ✓ D'une façon générale, toute structure promouvant les activités physiques ou sportives (salles multisports, bassins nautiques, structures de vacances, bases de loisirs, hôtellerie de plein air, structures culturelles ou de loisirs ayant une action au profit de la défense, etc.) ;
  - ✓ Dans le secteur périscolaire.



## Les projets professionnels

Partie intégrante des enseignements, les projets favorisent les apprentissages. L'élève est ainsi acteur de sa formation.

- Participation à des manifestations commerciales : Salons, Marché de Noël...
- Mise en place de partenariats lycée-entreprise,
- Chef d'œuvre,
- Visite d'entreprises, de salons professionnels,
- Organisation de voyages,
- Action d'animation et de promotion pour la vente de produits,



## Les intervenants

L'intervention de nombreux acteurs de la vie publique et professionnelle vise à favoriser l'insertion professionnelle et sociale de nos élèves.

- Préparation aux techniques de recherche d'un emploi (TRE) avec préparation de CV, lettre de motivation et simulation d'entretien d'embauche,
- Partenariat avec les entreprises du commerce et de la distribution met à la disposition des jeunes un réseau relationnel qui favorisera leur recherche d'emploi ou la poursuite des études en BTS.
- Participation des professionnels aux jurys d'examen : ils sont ainsi bien informés des épreuves et leur présence permet de mettre en place des stages répondant aux exigences des diplômes.

## Diplôme

BAC Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, les épreuves se déroulent en partie en contrôle en cours de formation (CCF) et en partie en épreuves ponctuelles (Français, PSE, Histoire-Géographie, Economie Droit, Etude de cas).