

# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial en Apprentissage

### OBJECTIFS

Le titulaire du Bac Pro Métiers de la Relation Client sont des techniciens qui interviennent dans des unités commerciales de toute taille, sous la direction d'un manager ou en autonomie.

Il doit être capable de:

- Vendre des biens ou des services de toutes natures,
- Connaitre les techniques de vente et d'après-vente,
- Organiser des actions commerciales,
- Prospecter une clientèle,
- Préparer des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes pour les transmettre au service concerné.



### PUBLIC CONCERNE

Apprentissage à partir de :

- la classe de 1<sup>ère</sup> BAC PRO (2 ans)
- ou de la classe de T<sup>le</sup> BAC PRO (1 an)

### PRE REQUIS

Recrutement au sein de la classe de 2<sup>nde</sup> ou de 1<sup>ère</sup> de la filière concernée du lycée Berlioz.

Les autres situations seront étudiées au cas par cas en fonction des places disponibles dans la section et selon les règles d'affectation de l'Education Nationale

### ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Un référent handicap et un médecin scolaire sont disponibles pour étudier les conditions d'accès à la formation

### MODALITÉS ET DELAIS D'ACCES

Dossier d'inscription  
Positionnement de l'équipe pédagogique

### DUREE

Durée de la formation scolaire :

- 1350 h sur 2 ans (1<sup>ère</sup> et T<sup>le</sup>)
- 700 h sur 1 an (T<sup>le</sup>)

### LIEU ET DATE

Lycée Hector Berlioz  
Place de l'Europe  
38240 La COTE St ANDRE  
Formation selon calendrier scolaire

### VALIDATION

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (diplôme Education Nationale)

### METHODES MOBILISEES ET MODALITÉS D'EVALUATION

Contrôle Continu en Cours de Formation (CCF) et Epreuve Ponctuelles finales selon la réglementation Education Nationale

### CONTACTS

Lycée Hector Berlioz  
Place de l'Europe  
38240 La Cote St André  
Laurent COSS  
04 74 20 69 70

GRETA NORD ISERE  
Tél. 04.74.28.04.86

[gretanisere@ac-grenoble.fr](mailto:gretanisere@ac-grenoble.fr)

### COÛT DE LA FORMATION :

Selon le barème de prise en charge de l'OPCO. 10.66€/h

### INDICATEURS DE RESULTATS :

Satisfaction usagers GRETA NORD ISERE 2021 ★★★★★

Taux réussite examen 20223 80%

Taux insertion (si disponible) : NC



## BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A

### CONTENU DE LA FORMATION

Formation Générale :

- LV1 Anglais
- LV2 Espagnol / Italien
- Français
- Histoire/Géographie/Education Morale et Civique
- Mathématiques
- Arts Appliqués
- PSE
- Economie / Droit
- Education Physique et Sportive

Enseignements Professionnels et Technologiques:

- L'entreprise et son environnement
- Techniques d'expression, de communication,
- Techniques d'accueil en face à face, téléphonique...
- Recherche et d'exploitation d'information : techniques d'enquête, analyse statistique
- Identification des besoins, de la demande
- Identification des clients, de ses profils ;
- Techniques de conseil en vue de réaliser une vente, de fidélisation d'une clientèle...
- Techniques de suivi de la relation-client, de service après-vente...

### DEBOUCHES PROFESSIONNELS A L'ISSUE DE LA FORMATION :

Les diplômés s'insèrent dans des unités commerciales de toutes tailles. Entreprises industrielles possédant des points de vente spécialisés ou généralistes, commerciales (grossistes, distributeur, magasins,...) ou de services ( services administratifs ou financiers, service du personnel...).

Ils exercent les métiers de:

- Employé de Commerce,
- Employé de libre-service,
- Conseiller de vente,
- Adjoint de Chef de rayon et éventuellement Chef de rayon,
- Gérant de petites unités commerciales traditionnelles...
- Commercial, représentant, chargé de prospection

### POURSUITES EVENTUELLES D'ETUDES:

Le Bac Pro débouche sur la vie active mais il est possible de poursuivre des études en 1 an avec une mention complémentaire (MC) ou en 2 ans en Brevet de Technicien Supérieur (BTS).

Exemple de formations possibles:

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Tourisme
- BTS Immobilier
- BTS Commerce International