

# Débouchés et poursuites d'études

## Vie active

Vous exercerez votre activité en tant que salarié ou indépendant en face à face ou à distance en tant que :

- **vendeur conseil,**
- **conseiller de vente,**
- **conseiller commercial,**
- **employé commercial...**

Vous pourrez évoluer avec l'expérience vers : chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur (ou adjoint) de magasin, responsable de secteur...

## Poursuites d'études

Les meilleurs éléments pourront poursuivre vers un BTS :

- **BTS Management Commercial Opérationnel**
- **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**
- **BTS Technico-commercial**

## En résumé, le Baccalauréat Professionnel Métiers du COMMERCE et de la VENTE option A, c'est...

- Une formation dynamique
- Des activités et supports variés avec des outils audiovisuels et informatiques
- Des mises en situation dans un magasin pédagogique
- Des sorties pour découvrir le tissu commercial
- Des poursuites d'études possibles
- Un diplôme professionnel reconnu
- 22 semaines de formation en milieu professionnel



Métiers du COMMERCE  
et de la VENTE  
Lycée des Métiers Louis Davier

## Baccalauréat Professionnel Métiers du COMMERCE et de la VENTE Option A « Animation et Gestion de l'espace Commercial »



Lycée des Métiers  
Louis Davier  
Avenue Molière  
89300 JOIGNY  
Tél : 03 86 92 40 00  
Fax : 03 86 92 40 18  
[www.lyceedavier.fr](http://www.lyceedavier.fr)

académie  
Dijon

RÉGION ACADÉMIQUE  
BOURGOGNE  
FRANCHE-COMTÉ  
MINISTÈRE  
DE L'ÉDUCATION NATIONALE  
ET DE LA JEUNESSE



## Conditions d'admission

Cette formation en 3 ans est accessible aux élèves issus d'une classe de 3<sup>ème</sup>.

## Finalités du diplôme

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce » est un employé commercial ou un vendeur qualifié ou spécialisé qui intervient dans tout type d'unité commerciale :

- Commerces alimentaires (hypermarchés, supermarchés, superette)
- Commerces spécialisés (ex : prêt à porter, bricolage, sport, ameublement, parfumerie...).



Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale, à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Suivre les ventes,
- Fidéliser et développer la relation client,
- Animer et gérer l'espace commercial.

## Contenu de la formation

### Enseignement général :

- 2 langues vivantes
- Français
- Histoire-Géographie, Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive

### Enseignement Professionnel :

- Prévention Santé Environnement
- Economie Droit
- Animer et gérer l'espace commercial
- Fidéliser et développer la relation client
- Accueillir, conseiller et vendre
- Suivre les ventes



### Accompagnement personnalisé

(en fonction des besoins et projets)

### Réalisation d'un chef d'œuvre

### Formation en milieu professionnel :

22 semaines réparties sur les 3 années de formation

- 6 semaines en classe de 2<sup>nde</sup>
- 8 semaines en classe de 1<sup>ère</sup>
- 8 semaines en classe de T<sup>le</sup>

## Qualités requises

- Sens de l'accueil, qualité d'écoute et disponibilité
- Capacité à travailler en équipe avec autonomie et responsabilité
- Capacité d'adaptation (tenue, image...)
- Faire preuve de confidentialité et de déontologie
- Être motivé(e)

## Examens

- **Epreuves en cours de formation** (classes de 1<sup>ère</sup> et de Terminale)
- **Epreuves ponctuelles en fin de Terminale**
- **Epreuves en milieu professionnel**
- **Attestation de réussite intermédiaire en Baccalauréat professionnel** délivrée en fin de Première