



BAC PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE— Option A

Animation et gestion de l'espace commercial



Public concerné : Élèves issus de la 2nde professionnelle Métiers de la Relation Clients (MRC)

Les compétences-clés

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller, fidéliser
- Créer et utiliser un fichier clients
- Organiser et gérer de la documentation
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction
- Rechercher et exploiter des sources documentaires
- Choisir et consulter des banques de données

Le chef d'œuvre

Un volume horaire est dédié en 1ère et terminale à la réalisation d'un chef d'œuvre, aboutissement d'un projet pluridisciplinaire qui vise à développer l'inventivité et la créativité.

L'objectif métier

La formation prépare les élèves à intervenir dans tout type d'unité commerciale afin de vendre, conseiller, animer, assurer la gestion commerciale, ...

La co-intervention

Des heures de co-intervention, assurées par le professeur de la spécialité professionnelle conjointement avec le professeur enseignant le français, et celui enseignant les mathématiques créant ainsi une différence avec les modalités pédagogiques du collège. C'est aussi le moyen pour les élèves de s'approprier le sens des enseignements généraux dans un contexte et une perspective professionnels à même de renforcer leurs acquis.



Enseignements
Professionnels

56 %

Commerce/vente,
économie/droit,
prévention santé
environnement

Enseignements
Généraux

44 %

français, anglais,
espagnol,
histoire/géographie,
mathématiques, arts
appliqués, EPS



Les débouchés

- Adjoint chef de rayon
- Vendeur technicien spécialisé
- Adjoint au responsable point de vente
- Employé de commerce
- Assistant de vente
- Conseiller de vente

Les poursuites d'études Post Bac

- Brevet de technicien supérieur du domaine tertiaire (Management et Digitalisation des Unités Commerciales, Négociation Relation Clients, Commerce International, Professions Immobilières, Assistant de Manager, Tourisme, etc.)
- Mention complémentaire E-commerce (et du domaine tertiaire)



Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel (P. F. M. P.)

Les périodes de formation en milieu professionnel font partie intégrante et obligatoire de la formation.

Elles impliquent un rapport particulier avec l'entreprise. L'élève n'y applique pas seulement ce qu'il a appris au lycée ; l'entreprise est le lieu où il acquiert certaines compétences professionnelles définies dans le diplôme qui ne peuvent être obtenues qu'au contact de la réalité professionnelle. Elles sont des occasions privilégiées et constituent un facteur déterminant d'insertion.

22 semaines en milieu professionnel :

↳ **6 semaines (en 2^{de} MRC)**

↳ **16 semaines (cursus 1^{ère} et terminale)**



Lycée Jules Lesven
34 rue Jules Lesven
29200 BREST - ☎02 98 43 56 00
lycee-jules-lesven.org

