



Visite virtuelle de l'établissement

Imprimé par nos soins. Ne pas jeter sur la voie publique



toulouse-lautrec-albi.mon-ent-occitanie.fr

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL



**Baccalauréat Professionnel
des métiers
du COMMERCE et de la VENTE**

**OPTION A «Animation &
gestion de l'espace
commercial»**

COMMERCE

CONTACTS

15 rue Charles Portal

BP 80314

81027 ALBI Cedex 09

0810003N@ac-toulouse.fr

Tél : 05 63 49 19 29

Fax : 05 63 49 19 28

**Renseignements
Complémentaires :**

L'équipe du lycée vous
invite à sa journée

Portes Ouvertes :

**Consulter le site
Internet du lycée**

<https://toulouse-lautrec-albi.mon-ent-occitanie.fr/>

Lycée des Métiers

Services à la Personne
et à l'Entreprise

TOULOUSE-LAUTREC

ALBI

Le Baccalauréat Professionnel DES METIERS du COMMERCE et de la VENTE

Option A « Animation et gestion de l'espace commercial »

Un bac qui répond aux attentes des professionnels

Un métier d'avenir

Nouveauté !

Intégrez une seconde professionnelle Métiers de la Relation Client afin de préparer une orientation future en première vers un des 3 bacs pros :

- ❖ Métiers de l'accueil
- ❖ Commerce
- ❖ Vente

Faites votre choix de la spécialité à la fin de l'année de seconde.

La satisfaction de la clientèle est l'objectif du titulaire du Baccalauréat Professionnel



LES EMPLOIS CONCERNES :

Le futur employé sera en mesure d'occuper les postes suivants :

- ❖ employé(e) de commerce,
- ❖ employé(e) commercial(e),
- ❖ assistant(e) de vente,
- ❖ conseiller(ère) de vente,
- ❖ vendeur (se),
- ❖ vendeur (se) spécialisé(e),
- ❖ vendeur (se) conseiller(ère),
- ❖ adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...

LES ENTREPRISES

L'activité du titulaire du baccalauréat s'exerce dans des entreprises :

- De la grande distribution
Hypermarchés
Supermarchés
Grands magasins spécialisés...

- * Du commerce traditionnel
Boutiques : Textiles,

LES CONTENUS DE LA FORMATION :

Plusieurs compétences sont acquises afin que les élèves soient capables de :

En Seconde :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

En Première et Terminale :

Animer l'espace commercial :

- ❖ Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- ❖ Développer la clientèle

Gérer l'espace commercial

- ❖ Assurer les opérations préalables à la vente

Nouveauté ! Le Baccalauréat

Formations sous statut scolaire ou en Apprentissage



Des outils pour de nouvelles compétences !

Le commerce est un métier de communication. Cela suppose la maîtrise, non seulement du langage oral, mais aussi de l'écrit afin de réaliser des prospectus, des affichettes, des plaquettes publicitaires.

L'informatique sera très présente dans la formation

- Outils bureautiques
- Gestion électronique des documents
- Échange de données informatisées
- Outils d'enquête
- Outils collaboratifs



22 semaines
de Formation en Milieu Professionnel.



Le Baccalauréat Professionnel DES METIERS du COMMERCE et de la VENTE OPTION A « Animation et gestion de l'espace commercial »

s'adresse indifféremment aux **garçons et aux filles** avec des aptitudes relationnelles et organisationnelles, ayant de l'aisance et une bonne élocution, avec un esprit d'initiative, du dynamisme, une bonne capacité d'écoute, d'observation et d'analyse.