

Pôle Tertiaire



GROUPE SCOLAIRE CAMPUS SAINT VINCENT DE PAUL NOTRE DAME DU SACRÉ CŒUR De la 3ème au BAC +3











BAC PROFESSIONNEL

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A:

Animation et gestion de l'espace commercial







Renseignements et inscription auprès de Mickaël STUDNICKI **Directeur Adjoint Lycée Professionnel Enseignement Supérieur** groupe-scolaire@isv-ndsc.fr



INTERNAT FILLES ET GARÇONS





Les attendus

Le ou la titulaire de ce diplôme possède les compétences nécessaires pour exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités propres à un point de vente : l'approvisionnement, la vente et la fidélisation de la clientèle. l'animation de la surface de vente et les tâches de gestion courantes.

C'est une formation qui demande des qualités personnelles spécifiques car les attentes de la clientèle sont de plus en plus exigeantes et elles imposent un véritable professionnalisme.

L'élève doit :

- Travailler en équipe
- Avoir le goût de l'effort
- · Posséder des aptitudes de communication et d'organisation, savoir utiliser tous les outils numériques dans l'acte d'achat
- · Avoir des capacités d'argumentation, d'analyse et de synthèse
- Avoir de l'ambition et ne pas refuser les responsabilités

Ce diplôme se prépare en 3 ans (seconde première - terminale):

- Une seconde commune "Métiers de la Relation Client"
- Une première et terminale Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A "Animation et Gestion de l'Espace Commercial"







	Seconde	Première	Terminale
Enseignements Professionnels	15h	15h	15h
Enseignements Professionnels	11h	9,5h	10h
Enseignements Professionnels et français en co-intervention	1h	1h	0,5h
Enseignements professionnels et mathématiques en co-intervention	1h	0,5h	0,5
Réalisation d'un chef d'œuvre	/	2h	2h
Prévention-Santé-Environnement	1h	1h	1h
Économie-Droit	1h	1h	1h
Enseignements Généraux	15h	15h	15h
Français, histoire-géographie-EMC	3,5h	3h	3h
Mathématiques	1,5h	2h	1,5h
Langue Vivante A (Anglais)	2h	2h	2h
Langue Vivante B (Espagnol)	1,5h	1,5h	1,5h
Arts Appliqués et culture artistique	1h	1h	1h
Éducation Physique et Sportive	2,5h	2,5h	2,5h
AP	3h	3h	3,5h
TOTAL	30h	30h	30h
Période de Formation en Milieu Professionnel	6 semaines	8 semaines	8 semaines



En fin de première, passage d'une attestation de compétences professionnelles.



enaSup Nord







22 semaines de stage



Création d'une mini-entreprise

Pour permettre à l'élève de :

- Modéliser sa spontanéité
- Porter son enthousiasme
- **Encourager ses actions**
- Construire ensemble son projet

Poursuites d'études

- BTS SAM (Support à l'Action Managériale)
- BTS GPME (Gestion de la PME)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la **Relation Client)**
- BTS MCO (Management **Commercial Opérationnel**)
- **BTS Banque**
- Alternance
- etc...

Débouchés professionnels

- · Adjoint(e) d'un commerçant
- Responsable d'une partie d'un rayon en grande distribution
- Employé(e) de commerce
- Conseillère de vente
- Vendeur-se qualifié-e, spécialisé-e
- Télé-conseiller-e

Il pourra également diriger, créer ou reprendre un

Il s'agit d'un commercial polyvalent.

Modalités d'inscription

Le BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente s'adresse aux élèves après la 3ème.

L'inscription s'effectue à partir d'un dossier composé d'une copie des bulletins des deux dernières années de collège.

La demande d'inscription s'effectue en prenant un rendez-vous avec M. STUDNICKI, Directeur Adjoint Lycée professionnel et Enseignement Supérieur.

Possibilité de nous contacter pour tout renseignement complémentaire par téléphone au 03.20.07.04.32 ou

par mail: groupe-scolaire@isv-ndsc.fr

Internat Possibilité Bourses Self ou cafétéria

Bus Ilévia à proximité (L5 et CO2) Réseau Arc-En-Ciel **Gare SNCF Loos**