



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

LYCÉE



L'INSTITUT NICOLAS BARRÉ D'ARMENTIÈRES PROPOSE LE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL (BAC PRO) MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL.



LE (LA) TITULAIRE DE CE BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE EST UN(E) EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) QUI INTERVIENT DANS TOUT TYPE D'UNITÉ COMMERCIALE : SÉDENTAIRE OU NON, ALIMENTAIRE OU NON-ALIMENTAIRE, SPÉCIALISÉ OU GÉNÉRALISTE, EN LIBRE-SERVICE OU EN VENTE ASSISTÉE AFIN DE METTRE À LA DISPOSITION DE LA CLIENTÈLE LES PRODUITS CORRESPONDANT À SA DEMANDE.

LE (LA) TITULAIRE DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE » EXERCE SON ACTIVITÉ SOUS L'AUTORITÉ ET L'ENCADREMENT DU RESPONSABLE DE POINT DE VENTE, DE SECTEUR, DE RAYON, DU GÉRANT OU DU COMMERÇANT. IL(ELLE) EST AUTONOME DANS LA RELATION AU CLIENT EN ENTRETIEN DE VENTE.

L'ACTIVITÉ DU (DE LA) TITULAIRE DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE » S'EXERCE AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE DU POINT DE VENTE.

SON ACTIVITÉ CONSISTE, AU SEIN DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE DE L'UNITÉ, À :

PARTICIPER À L'APPROVISIONNEMENT
VENDRE, CONSEILLER ET FIDÉLISER

PARTICIPER À L'ANIMATION
DE LA SURFACE DE VENTE

ASSURER LA GESTION COMMERCIALE
ATTACHÉE À SA FONCTION.



INSTITUT
NICOLAS
BARRÉ



IL (ELLE) MET EN OEUVRE LES TECHNIQUES RELATIONNELLES ADAPTÉES AUX DIFFÉRENTS COMPORTEMENTS DE CLIENTS. IL (ELLE) UTILISE LES MOYENS ET TECHNIQUES :

DE COMMUNICATION ET D'INFORMATION
(TÉLÉPHONIE, INFORMATIQUE, TERMINAL POINT DE VENTE, ...)

DE VENTE (PUBLICITÉ SUR LE LIEU DE VENTE -PLV, INFORMATION SUR LE LIEU DE VENTE - ILV...)

DE FORMATION (AUX PRODUITS ET À LA POLITIQUE DE L'ENSEIGNE...).

POUR EXERCER SON MÉTIER, L'EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) DOIT, DANS LE CADRE D'UNE ORGANISATION DU TRAVAIL DÉFINIE :

ADOPTER LES COMPORTEMENTS ET LES ATTITUDES INDISPENSABLES À LA RELATION CLIENT

MAÎTRISER SA COMMUNICATION

GÉRER LES PRIORITÉS

TRAVAILLER EN ÉQUIPE

FAIRE PREUVE D'AUTONOMIE, DE RÉACTIVITÉ, NOTAMMENT POUR FAIRE FACE AUX VARIATIONS DE L'AFFLUENCE DE LA CLIENTÈLE

PRENDRE DES INITIATIVES

LES + DE LA FORMATION

UN MAGASIN PÉDAGOGIQUE DE 150M²

DES ACTIVITÉS EN EXTÉRIEUR (MARCHÉS, MAGASINS, ...)

DES SORTIES PÉDAGOGIQUES (MARCHÉ DE RUNGIS, VISITES D'ENTREPRISES, ...)

ORGANISATION DE LA « JOURNÉE DE PARTENAIRES »
(LES PROFESSIONNELS VIENNENT ÉCHANGER AVEC NOS JEUNES, SPEED-DATING, SIMULATIONS D'ENTRETIENS D'EMBAUCHES, ...)

MOBILITÉ INTERNATIONALE POSSIBLE EN ESPAGNE OU EN FINLANDE, POUR RÉALISER LES STAGES.

CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE ?

CONTACTEZ NOUS POUR PRENDRE
UN RENDEZ-VOUS DE PRÉ-INSCRIPTION
03 20 77 06 07
INSTITUT@NICOLASBARRE.FR

DURÉE ET ORGANISATION

DURÉE : 3 ANS

**EN ENTREPRISE :
22 SEMAINES (RÉPARTIES EN 6 PÉRIODES)**

**ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :
15 HEURES PAR SEMAINE**

**ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :
15 HEURES PAR SEMAINE**

POURSUITE POSSIBLE

**BTS MANAGEMENT COMMERCIAL
OPÉRATIONNEL**

