

Lycée des Métiers Philippe-Charles Goulden

2 rue de la piscine - 67241 BICHWILLER CEDEX
Tél : 03 88 63 58 44 - Fax : 03 88 53 90 99
Mail : ce.0670006T@ac-strasbourg.fr
Site : www.ldmgouldenbischwiller.com



Lycée 4.0
depuis 2017



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Présentation de la formation

Option: Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Après la 2nd Famille des Métiers de la Relation Client (MRC)

- 50 % d'enseignement général.
- 50 % d'enseignement professionnel et technologique.

22 semaines de formation en entreprises, prises en compte pour l'obtention de l'examen.

Contrôle en Cours de Formation pris en compte pour l'obtention du diplôme.



Contenu

Objectif : Former des employés commerciaux qui interviennent 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.

Ses missions :

- 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
- Conseiller et fidéliser la clientèle via les réseaux sociaux et le site web

Enseignement professionnel : Conseil et vente, Suivi des ventes, Fidélisation et développement de la relation client, Animation et Gestion de l'espace commercial, Economie-Droit, Prévention-Santé-Environnement, Réalisation d'un chef d'œuvre, Co-intervention

Enseignement général : Mathématiques, Français, Histoire-Géographie, Arts Appliqués, Education Physique et Sportive, Anglais et Allemand.

Qualités et compétences

- Aimer communiquer.
- Prendre des initiatives.
- Avoir le sens du contact.
- Savoir s'organiser.
- Être autonome.



Formation pratique dans la boutique du lycée.

Débouchés et poursuite d'études

Poursuite d'études possibles :

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

Débouchés :

A court terme : vendeur-conseil, vendeur-réassortisseur, animateur commercial, responsable de sous-rayon.
Avec une expérience professionnelle : chef de rayon, de département, responsable ou gérant de magasin.

Les plus :

- Animations commerciales avec des entreprises partenaires.
- Echange franco-allemand avec le lycée Walter Eucken Schule de Karlsruhe.