

Les qualités recherchées

- Sens du relationnel, des responsabilités
- Esprit d'équipe
- Qualités d'expression orales et écrites
- Sens de l'accueil, de l'écoute
- Esprit d'initiative
- Sens de l'organisation
- Réactivité
- Autonomie
- Présentation soignée

Poursuite d'études

- BTS M.C.O. (Management Commercial Opérationnel)
- BTS N.D.R.C. (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- BTS Assistant Manager
- BTS Technico-Commercial

Insertion professionnelle

- Employé de commerce
- Conseiller de vente
- Assistant de vente
- Télévendeur
- Adjoint chef de rayon
- Vendeur technicien spécialisé
- Commercial

GRILLE HORAIRE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Volume horaire de référence (ou correspondant) à une durée de 34 semaines d'enseignement, 22 semaines de PFMP et 2 semaines d'examen

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

	Seconde	Première	Terminale	Total sur 3 ans
Enseignement professionnel	330	266	260	856
Enseignements professionnels et français en co-intervention (b)	30	28	13	71
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (b)	30	14	13	57
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	56	52	108
Prévention-santé-environnement	30	28	26	84
Économie-gestion ou économie-droit (selon la spécialité)	30	28	26	84
Total	450 h	420 h	390 h	1 260 h

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique	105	84	78	267
Mathématiques	45	56	39	140
Langue vivante A	60	56	52	168
Sciences physiques et chimiques ou langue vivante B (selon les spécialités)	45	42	39	126
Arts appliqués et culture artistique	30	28	26	84
Éducation physique et sportive	75	70	65	210
Total	360 h	336 h	299 h	995 h
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (c) (d)	90 h	84 h	91 h	265 h
TOTAL DES HEURES	900 h	840 h	780 h	2 520 h

P.F.M.P : Période de Formation en Milieu Professionnel

Durant la formation, les élèves effectuent **22** semaines de PFMP réparties de la façon suivante :

- 6 semaines en Seconde
- 16 semaines réparties en Première et Terminale

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Formation après une Seconde Métiers de la Relation Clients



Lycée Jean-Paul De Rocca-Serra
Rue Vicentellu d'Istria
20137 PORTO-VECCHIO

Tél : 04.95.70.33.11 Fax : 04.95.70.47.43
ce.6200063z@ac-corse.fr



LES OBJECTIFS..... DE FORMATION

- Accueillir, conseiller et orienter le client
- Développer la relation client
- Communiquer oralement et par écrit
- Préparer et réaliser la vente de produits ou de services
- Assurer les activités liées à l'approvisionnement
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle
- Gérer les produits dans l'espace de vente



Lieux d'exercice des PFMP

- Entreprises de distribution de biens ou de services (magasins...)
- Entreprises commerciales (distributeurs, grossistes...)
- Entreprises de prestations de services et de production

VENDEUR / VENDEUSE en unités commerciales

- Assurer la gestion commerciale du magasin ou du rayon
- Organiser la présentation des produits
- Participer aux opérations de promotion
- Participer aux actions commerciales pour animer le point de vente

