



BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Animation et gestion de l'espace commercial



OBJECTIFS

Le diplômé s'inscrit dans une démarche commerciale active:

- Accueillir, conseiller et vendre.
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle.
- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion de l'unité commerciale

CONTENU DE LA FORMATION

- Français - Histoire Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes
- EPS
- Arts Appliqués
- Economie et droit
- Prévention Santé Environnement
- Enseignement Professionnel

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

Vous utiliserez un environnement professionnel, moderne et agréable lors des travaux pratiques.

Vous pourrez être amené à réaliser des projets de groupes passionnants et motivants, notamment dans le cadre du chef d'œuvre à produire.

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

16 semaines sur deux ans réparties en 4 périodes

ADMISSION

Après la seconde pro « métiers de la relation client »

DUREE ET HORAIRES DE FORMATION

2 ans

33 heures par semaine

Dont 16 heures d'enseignement professionnel

ET APRES ?

Accès direct et rapide à l'emploi en tant que:

- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Tél-conseiller
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle
- Employé commercial

Accession progressive à des postes à responsabilités.

Possibilité de continuer en BTS ou IUT pour les plus motivés.

Nous suivre

<http://lycee-charlespointet-thann.fr/>

