



**SUR 2
OU 3 ANS**
**1 SEMAINE
CFA**
**1 SEMAINE
ENTREPRISE**

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

APPRENDRE À

- Gérer des produits et leur approvisionnement
- Conseiller / Vendre
- Participer à l'animation commerciale

Au sein

d'entreprises de distribution : de biens, avec point de vente sédentaire, de tailles variées, spécialisées ou généralistes.

QUALITÉS REQUISES

Sens relationnel et commercial / Dynamisme / Bonne résistance physique / Bonne élocution / Sens de l'organisation

TÂCHES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENANT

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller, fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction
- Créer et utiliser un fichier clients
- Rechercher et exploiter des sources documentaires
- Choisir et consulter des banques de données
- Organiser et gérer de la documentation

Les particularités du métier

Le titulaire du Bac Pro Commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un métier du commerce sédentaire.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Le jeune doit être âgé de 16 à 29 ans, ou de 15 ans au sortir d'une classe de 3^{ème}.
- Possibilité d'admission parallèle après un CAP (se rapprocher du service des inscriptions).

POURSUITE D'ÉTUDES

- Mention Complémentaire Assistance Conseil Vente à Distance
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Gestionnaire d'Unité Commerciale
- ...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Adjoint d'un responsable de petites unités commerciales
- Vendeur spécialisé, conseiller
- Employé de commerce
- Télévendeur
- ...



INSCRIPTION SITE D'ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

INSCRIPTION SITE DE MASSY

01 69 19 46 00 - tertiaire.m@fdme91.fr

Renseignements : www.facmetiers91.fr