

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

CONDITIONS D'ADMISSION :

- Après une classe de 3^{ème}
- Après une classe de 2nde générale ou technologique
- Après une classe de CAP de même secteur
- **2 langues vivantes**

PFMP

(Périodes de Formation en Milieu Professionnel)

22 semaines réparties sur 3 années au sein d'une unité commerciale :

- 6 semaines en classe de seconde
- 8 semaines en classe de première
- 8 semaines en classe de terminale

L'une des périodes de stage (à partir de la classe de 1^{ère}) peut être réalisée dans un pays européen, dans le cadre d'une mobilité ERASMUS+.



Erasmus+

MODULE THÉÂTRE

Cours facultatifs : 2h par semaine

TAUX DE RÉUSSITE

- 2021 : 98%
- 2020 : 100%
- 2019 : 100%
- 2018 : 97%

La classe de seconde Bac Pro MRC (Métiers de la relation client) est commune pour les jeunes ayant choisi de s'orienter dans le secteur commercial, avec pour objectif l'obtention d'un bac pro en 3 ans :

- Option A « animation et gestion de l'espace commercial » (ex bac pro commerce)
- Option B « prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » (ex bac pro vente)

Le titulaire du baccalauréat professionnel "métiers du commerce et de la vente" option A, s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Contribuer aux suivis des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

QUALITÉS REQUISES

- Soin, rigueur et organisation dans son travail.
- Sens de l'accueil, écoute, disponibilité, rigueur, goût des relations humaines.
- Tenue vestimentaire adaptée et bonne présentation.
- Travail en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité

APRÈS LE BAC

- **Poursuite d'études** : BTS Management Commercial Opérationnel (MCO), BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC), BTS Gestion des Transports et Logistique Associée (GTLA)
- **Insertion professionnelle** : Vendeur conseil, employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste

Classes de seconde professionnelle métiers de la Relation client NUMERIQUE à la rentrée 2023

ORGANISATION DE LA FORMATION

Enseignement général

Français, Anglais (LV1), Allemand ou Espagnol (LV2), Histoire-Géographie, Arts appliqués, Éducation physique et sportive

Enseignement professionnel

Vente. Relation client. Mathématiques. Économie – Droit. PSE

Accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation. Consolidation

VALIDATION DE LA FORMATION

Baccalauréat professionnel en 3 ans : validation en contrôle en cours de formation et épreuves ponctuelles.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option A : Animation et gestion de l'espace commercial	REGLEMENT D'EXAMEN		
	Candidat de la voie professionnelle dans un établissement public ou privé sous contrat		
ÉPREUVES - UNITES	Coef	Mode	Durée
E1 – Épreuve scientifique et technique	2		
Sous-épreuve E11 : Économie-droit	1	Ponctuel écrit	2 h 30
Sous-épreuve E12 : Mathématiques	1	CCF	1 h
E2 – Analyse et résolution de situations professionnelles option A	4		3 h
E3 – Pratique professionnelle	9		
Sous-épreuve E31 : Vente-conseil	3	CCF	30 min
Sous-épreuve E32 : Suivi des ventes	2	CCF	30 min
Sous-épreuve E33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	3	CCF	40 min
Sous-épreuve E34 : Prévention santé Environnement	1	Ponctuel écrit	2 h
E4 – Épreuve de langues vivantes	4		
Sous-épreuve E41 : Langue vivante 1	2	CCF	20 min
Sous-épreuve E42 : Langue vivante 2	2	CCF	20 min
E5 – Français – Histoire – Géographie – Enseignement moral et civique	5		
Sous-épreuve E51 : Français	2,5	Ponctuel écrit	2 h 30
Sous-épreuve E52 : Histoire –géographie et enseignement moral et civique	2,5	Ponctuel écrit	2h
E6 – Épreuve d'arts appliqués et cultures artistiques	1	CCF	10 min
E7 – Épreuve d'éducation physique et sportive	1	CCF	
Épreuve facultative	1		

Témoignage

" Lorsque j'étais en seconde générale, j'étais à la limite de l'échec scolaire. J'ai choisi de me réorienter au lycée saint bénigne pour préparer un bac pro commerce et grâce à une passerelle, je suis rentré en classe de 1ère. J'ai trouvé dans cette formation des aspects concrets et pratiques qui m'ont parlé. J'ai retrouvé de la confiance en moi et j'ai été très encouragé par mes professeurs du lycée pro à poursuivre mes études après le bac. J'ai eu mon bac, mention TB en 2013. Par la suite, j'ai été recruté comme alternant par Orange pour y préparer un BTS Management des unités commerciales (MUC) à SB formation, puis j'ai obtenu une licence professionnelle de manager commercial. J'ai refusé plusieurs propositions d'embauche car je voulais poursuivre mon chemin de formation. J'ai obtenu un master manager de business unit. En novembre 2018, je suis diplômé comme ingénieur d'affaires en hautes technologies et aujourd'hui je travaille chez Atos comme ingénieur commercial."

Hissam session 2013