

Les Métiers du Commerce et de la Vente

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente
Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



Objectifs de la formation

- Participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.
- Mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.
- Animer un point de vente.

Période de formation en entreprise

Stage en milieu professionnel (PFMP) : 22 semaines sur les 3 années

Les périodes de formation en milieu professionnel permettent à l'élève de développer son autonomie.

Les périodes de formation en entreprise sont évaluées et les notes comptent pour l'obtention du BAC PRO.

Le + de la filière professionnelle

Possibilité d'effectuer un stage à l'étranger et de s'inscrire à l'option « Mobilité » au Bac Professionnel.

Moyens pédagogiques

- Salles informatiques
- Espace numérique de travail pour chaque élève
- Magasin pédagogique permettant les mises en situation professionnelle

Conditions d'admission

- Élève issu(e) de la classe de 3^{ème} ou de 3^{ème} Prépa-Métiers par la procédure Affelnet après entretien
- Elève issu(e) de CAP EVS sur dossier

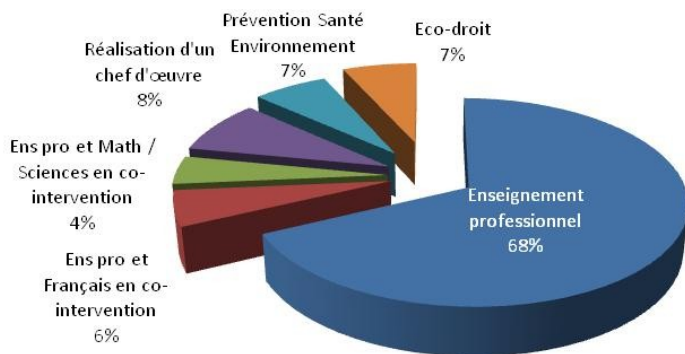
Qualités requises

- Goût pour le contact humain
- Sens de l'écoute
- Très bonne présentation
- Goût du challenge
- Capacité à convaincre
- Aptitude au travail en équipe

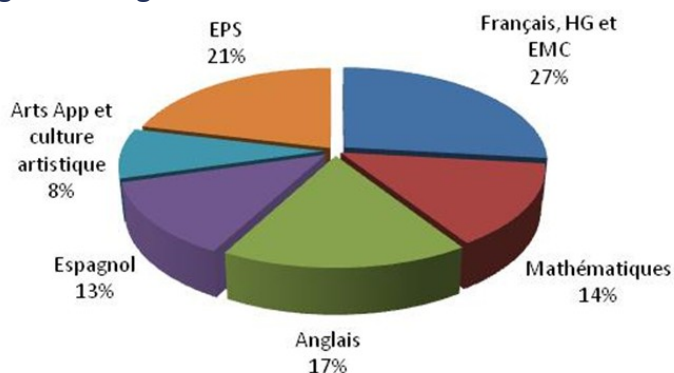
Organisation des études

Sur 3 ans :	%
Enseignements professionnels	50
Enseignements généraux	40
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	10
Période de formation en milieu professionnel	22 semaines

Enseignements professionnels



Enseignements généraux



Option Young Achievement Program



Cette option permet aux élèves de s'engager dans la création d'entreprise. L'envie de communiquer en anglais est impératif en raison d'une coopération avec de jeunes entrepreneurs européens.

Un atout important pour le CV et la poursuite d'études

Poursuites d'études

- MC AG2S
- MC Vendeur Spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la relation Clients)
- BTS Technico-commercial
- BTS SAM (Support à l'Action Managériale)
- BTS Communication
- BTS Banque, Assurances
- BTS Professions Immobilières,
- BTS Commerce International
- Écoles de commerce
- BUT Techniques de commercialisation

Débouchés professionnels

Vendeur qualifié, assistant commercial, vendeur conseil en magasin, manager de rayons, conseiller spécialisé...

Les + à La Providence

- Grâce à l'aménagement du temps scolaire, un **soutien**, une **aide au travail** et des **remises à niveau** sont organisés dans les différentes matières pour l'ensemble des élèves. Des propositions permettent aux élèves d'initier ou consolider un **parcours engagé et citoyen** et d'être accompagné dans la construction de **l'esprit critique**.
- Des rencontres avec des **professionnels** : tables-rondes et forums, Stage Dating, Job Dating, simulation d'entretien d'embauche.
- Une **tenue professionnelle exigée une fois par semaine**.
- Un accès à la plateforme d'apprentissage en distanciel **Itslearning** et suite **Office**.
- Un **tutorat individualisé** est proposé aux élèves en difficulté.
- Une **équipe pédagogique à l'écoute** (selon les enquêtes satisfaction effectuées auprès des familles).
- Les lycéens pourront poursuivre leur cursus sous statut scolaire ou par voie d'apprentissage.



La Providence

Campus La Providence

23 rue des Saintes-Maries
CS3421
41034 BLOIS Cedex



Contactez le **Lycée Professionnel**

Renseignements par téléphone au **02 54 56 43 10**,
par courriel à info@lapro.org ou consulter le site
Internet www.lapro.org