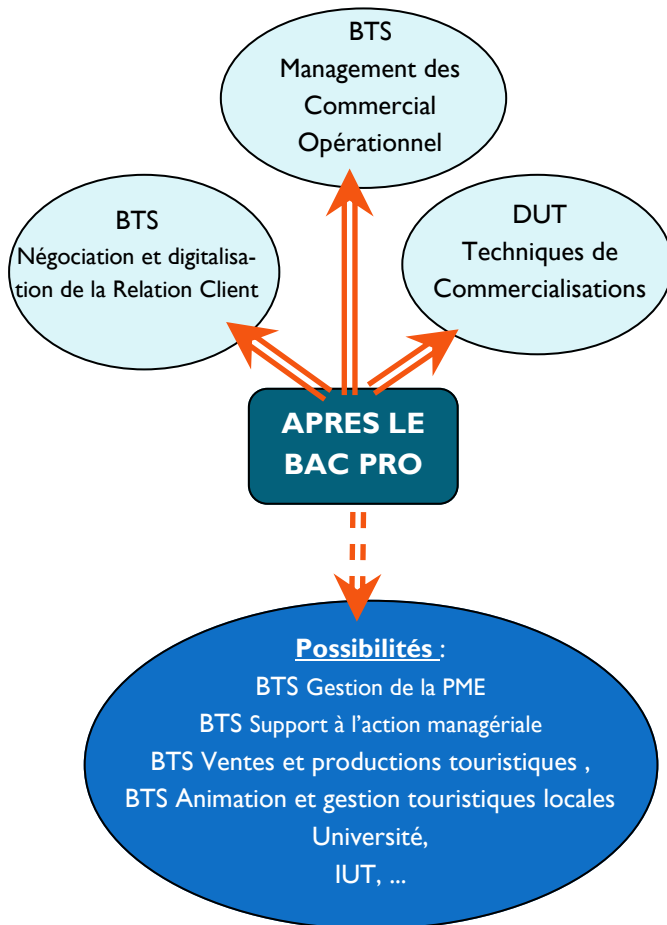


DÉBOUCHÉS

La finalité du Baccalauréat professionnel est **l'insertion dans la vie active** dans les emplois de :
vendeur, vendeur spécialisé, adjoint au responsable des ventes, employé de commerce, assistant de vente, conseiller de vente, ...

Cependant, il est possible avec un bon dossier d'intégrer des **formations d'enseignement supérieur** :



Pour nous contacter



**Avenue VOLTAIRE - BP 5019
97300 Cayenne Cedex**

☎ **05-94-25-39-66**

☎ **05-94-30-00-39**

✉ **ce.9730003r@ac-guyane.fr**

🌐 **lp-max-josephine.eta.ac-guyane.fr/**



Lycée Professionnel
Max Joséphine
Académie de la Guyane

propose

BAC PRO
*Métiers du Commerce
et de la Vente*

Option A :
*Animation et Gestion
de l'espace commercial*



ORGANISATION DE LA FORMATION

RECRUTEMENT

Après la 3^e de collège vous intégrez une 2nde professionnelle Métiers de la Relation Clients, puis vous choisissez entre les 2 baccalauréats professionnels dont un à deux options.

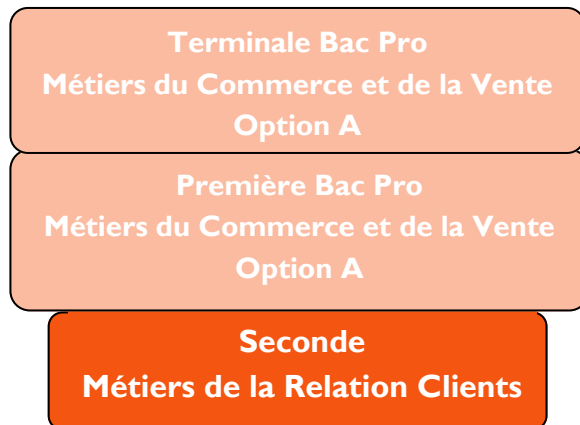
Après une Seconde générale ou technologique, ou encore après certains CAP (et selon certains critères), intégration directe en Première professionnelle.

⇒ **Métiers du Commerce et de la Vente**

- **A : Animation et gestion de l'espace commercial**
- **B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**

⇒ Métiers de l'accueil

PARCOURS



PROFIL ATTENDU / QUALITES REQUISES

- ♣ Avenant, sociable
- ♣ Bonne présentation
- ♣ Dynamique
- ♣ Aptitude au travail en autonomie
- ♣ Sens de la communication
- ♣ Goût pour l'animation, le contact direct
- ♣ Aisance avec les chiffres

FORMATION EN ETABLISSEMENT

L'enseignement général

- ♣ Français
- ♣ Histoire / Géographie / Éducation Morale et Civique
- ♣ LV1 (Anglais) et LV2 (Portugais, Espagnol)
- ♣ Mathématiques
- ♣ Arts appliqués
- ♣ Éducation physique et sportive

L'Enseignement professionnel

- ♣ Conseil et vente
- ♣ Suivi des ventes
- ♣ Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- ♣ Animation et gestion de l'espace commercial
- ♣ Économie / Droit
- ♣ Prévention-Santé-Environnement

Des enseignements transversaux faisant appel à des compétences générales et professionnelles :

- ♣ Consolidation, Accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation
- ♣ Co intervention enseignement professionnel/ Mathématiques et enseignement professionnel/ français
- ♣ Réalisation d'un chef d'œuvre (en 1^{er} et 1^{le})

FORMATION EN ENTREPRISE

Une riche expérience de **22 semaines de période de formation en milieu professionnel (PFMP)** réparties sur les 3 ans.

Dans des organisations diverses:

- ♣ Entreprises de distribution, commerciales, de services
- ♣ Commerces de proximité
- ♣ Entrepôts,
- ♣ Plates-formes de distribution
- ♣ Service commercial d'une entreprise, ...

COMPÉTENCES

UTILISATION ET COMPREHENSION DES OUTILS BUREAUTIQUES

L'informatique et la bureautique sont des outils omniprésents dans cette formation grâce aux travaux professionnels sur postes informatiques.

- ♣ Un texteur
- ♣ Un tableur
- ♣ Des logiciels et applications spécifiques : Un gestionnaire de bases de données, gestion des enquêtes, gestion commerciale
- ♣ Un logiciel de Présentation assistées par ordinateur (PréAO), et publication assistée par Ordinateur (PAO) pour la valorisation des produits, affiches, cartes de visites, affichage de prix, ...
- ♣ Internet et les outils connectés (agenda, mail, ...)

DE SOLIDES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- ⇒ Assurer la veille commerciale
- ⇒ Réaliser et assurer l'exécution de la vente
- ⇒ Assurer le suivi de la commande
- ⇒ Traiter les retours et réclamations
- ⇒ S'assurer de la satisfaction du client
- ⇒ Contribuer aux actions de fidélisation
- ⇒ Développer la relation client
- ⇒ Assurer les opérations préalables à la vente
- ⇒ Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- ⇒ Développer la clientèle