



SECTEURS D'ACTIVITÉS, DIPLOMES PRÉPARÉS

| | MÉTIERS DE L'ÉNERGIE | MÉTIERS DES SERVICES |
|-------------------|---|---|
| POST BAC 1 AN | <p>Mention Complémentaire Technicien des Services à l'Énergie</p> <p>Maintenance Chaufferies 400 kw Mixité de public</p> | <p>Famille métiers de la relation client MRC</p> |
| SECONDE COMMUNE | <p>Famille métiers des Transitions Numérique et Énergétique TNE</p> | <p>BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente</p> |
| 1 ÈRE + TERMINALE | <p>Électro-technicien Bac Pro MELEC</p> <p>Métiers de l'Electricité et de ses Environnements Connectés</p> | <p>A ou B</p> <p>Animation et gestion de l'espace commercial (magasin) vendeur</p> <p>Prospection clientèle, valorisation de l'offre commerciale (ouverture rentrée 2021) Commercial</p> |
| | <p>Installateur en Chauffage Climatisation et Energies Renouvelables Bac Pro ICCER</p> <p>Chauffagiste Climaticien</p> | <p>BAC PRO</p> <p>Métiers de l'accueil Hôte - hôtesse d'accueil</p> |
| CAP 2 ANS | <p>Électricien CAP ELECTRICIEN</p> <p>Electricien</p> | <p>Aide à la personne CAP ATMFC</p> <p>Assistant Technique en Milieu Familial et Collectif</p> |
| | Découverte des Métiers | |
| 1 AN | <p>3^{ème} PREPARATOIRE MÉTIERS</p> <p>Découverte Professionnelle Diplôme préparé : Diplôme National du Brevet</p> | |
| | <p>3^{ème} ULIS PRO</p> <p>Unité Localisée pour l'inclusion scolaire Exploration Professionnelle</p> | |

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



Lycée des Métiers de l'Énergie et des Services

**VENDEUR / VENDEUSE
EN UNITÉS COMMERCIALES**

2 Avenue Jean MAGNON • BP 83
41110 SAINT AIGNAN SUR CHER
TÉL. 02 54 75 48 48 • Fax 02 54 75 92 52
www.lyceevaldecher.fr

BAC PRO MCV option A

DÉROULEMENT DE LA FORMATION



LE MÉTIER

**Vendeur
Vendeuse**

LES DÉBOUCHÉS

Secteur de la vente traditionnelle en grande distribution, en équipement de la maison et magasins alimentaires.

LES POURSUITES D'ÉTUDES

- ✓ BTS : Management, Commercial Opérationnel (MCO)
- ✓ BTS : NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- ✓ BTS Assistant Manager
- ✓ BTS Technico-Commercial

HORAIRE INDICATIF HEBDOMADAIRE SUR LES DEUX ANNÉES EN LYCÉE PROFESSIONNEL :

| ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL | PREMIÈRE | TERMINALE |
|---|--------------|--------------|
| Enseignement professionnel dont construction (Formation Industrielle) | 9h00 1h30 | 9h00 1h30 |
| Enseignement professionnel + Français (co-intervention) | 1h00 | 0h50 |
| Enseignement professionnel + Maths | 0h50 | 0h50 |
| Réalisation d'un chef d'œuvre (projet pluridisciplinaire) | 2h00 | 2h00 |
| Prévention Santé Environnement | 1h00 | 1h00 |
| Eco-gestion ou Eco-droit | 1h00 | 1h00 |
| ENSEIGNEMENT GÉNÉRAUX | | |
| Français Histoire Géographie Enseignement moral et civique | 3h00 | 3h00 |
| Maths | 2h00 | 1h30 |
| Science Physiques ou Langue vivante 2 | 1h50 | 1h30 |
| Langue vivante 1 | 2h00 | 2h00 |
| Arts Appliqués | 1h00 | 1h00 |
| EPS | 2h30 | 2h00 |
| Consolidation / Accompagnement personnalisé / Accompagnement au choix d'orientation | 3h00 | 3h00 |

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- ✓ 3ème générale
- ✓ 3ème Préparatoire Professionnelle 6h
- ✓ Seconde générale (passerelle)

QUALITÉS

Aimer le contact, être souriant, avenant, serviable, polyvalent, organisé, autonome.

LA FORMATION

“ Effectifs 16 élèves : gage de réussite ”

LES OBJECTIFS

- ✓ Accueillir, conseiller et orienter le client
- ✓ Vendre des produits ou des services
- ✓ Suivre les ventes
- ✓ Fidéliser la clientèle
- ✓ Développer la relation client
- ✓ Participer aux actions commerciales pour animer le point de vente
- ✓ Assurer les activités liées à l'approvisionnement
- ✓ Assurer la gestion commerciale du magasin ou du rayon

“ 16 semaines en milieu professionnel obligatoires ”

