



SECTEURS D'ACTIVITÉS, DIPLOMES PRÉPARÉS

	MÉTIERS DE L'ÉNERGIE	MÉTIERS DES SERVICES
POST BAC 1 AN	Mention Complémentaire Technicien des Services à l'Énergie Maintenance Chaufferies 400 kw Mixité de public Mention Complémentaire Technicien en Énergies renouvelables Option A : Énergie électrique	Métiers de la relation client BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente
SECONDE COMMUNE	Métiers du numérique et de la transition énergétique	A ou B Animation et gestion de l'espace commercial (magasin) vendeur Prospection clientèle, valorisation de l'offre commerciale (ouverture rentrée 2021) Commercial
1ÈRE + TERMINALE	Électro-technicien Bac Pro MELEC Métiers de l'Électricité et de ses Environnements Connectés Technicien en Installation des Systèmes Énergétiques et Climatiques Bac Pro TISEC Chauffagiste Climaticien	BAC PRO Métiers de l'accueil Hôte - hôtesse d'accueil
CAP 2 ANS	Électricien CAP ELECTRICIEN Electricien	Aide à la personne CAP ATMFC Assistant Technique en Milieu Familial et Collectif
	Découverte des Métiers	
1 AN	3^{ème} PREPARATOIRE MÉTIERS Découverte Professionnelle Diplôme préparé : Diplôme National du Brevet 3^{ème} ULIS PRO Unité Localisée pour l'inclusion scolaire Exploration Professionnelle	

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

Contacts :

Provisure :

Mme Angélique MARTIN

Directrice Déléguée aux Formations Professionnelles et Technologiques :

Mme Dominique BARBAULT

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 TROIS 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

“16 semaines en milieu professionnel obligatoires”



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