

# BAC PRO

## Métiers du Commerce et de la Vente

2NDE



Famille de métiers de la relation client

1ERE  
TERM

Option A : Animation et  
Gestion de l'espace  
commercial

Option B : Prospection  
clientèle et valorisation de  
l'offre commerciale



### POURQUOI CHOISIR CETTE FILIÈRE ?

UN DOMAINE PORTEUR ET UNE EVOLUTION DE CARRIERE POSSIBLE DANS CE SECTEUR D'ACTIVITÉS

#### QUELS METIERS FAIRE

Employé(e) de commerce, employé(e) commerciale, assistant(e) de vente, chargé de clientèle, conseiller de vente, conseillère de vente, télé conseiller, vendeur, vendeuse, vendeur spécialisé(e), vendeur conseiller, vendeuse conseillère, adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales.

#### OÙ TRAVAILLER ?

Dans les grandes surfaces spécialisées : Monsieur Bricolage, GAMMVERT, INTERSPORT...  
 Dans les grandes surfaces à dominante alimentaire : Intermarché, Super U, Leclerc...  
 Dans les boutiques : Orédiam, Histoire de, Eram...  
 Dans les entreprises visant la clientèle de particuliers et de professionnels : Agence immobilière, Banque, Assurance, Vital Concept, Bio 3G...

#### LA FORMATION

- 22 semaines de stage en entreprise sur 3 ans
- Des heures d'enseignement général (maths, français, langues vivantes, EPS...)
- Des heures d'enseignement professionnel
- Des heures d'accompagnement personnalisé
- Formation SST (Sauveteur Sécurité au Travail)
- Des interventions de professionnels et des visites d'entreprises, des conférences, des Techniques de Recherche d'emploi, des actions commerciales diverses, ouvertures culturelles...



#### APRÈS LE BAC : Insertion professionnelle ou Poursuite d'études

Aujourd'hui, la filière BAC PRO permet à 80% de nos élèves d'intégrer un BTS.