

## **Missions du titulaire d'un Bac Pro Métiers du Commerce & de la Vente**

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

## **Bac pro métiers du Commerce & de la Vente : pour quels métiers ?**

- Vendeur conseil / qualifié
- Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle



**Scannez le QR pour plus d'infos**



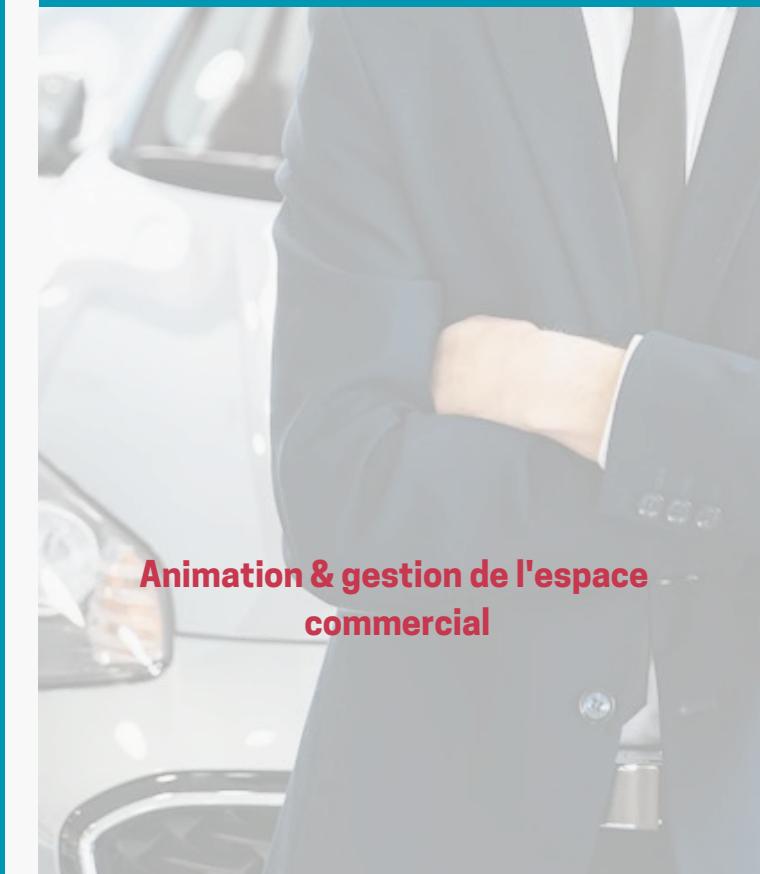
## **CONTACTEZ-NOUS**

3 Boulevard du Nord  
93340 LE RAINCY  
[secretariat@groupescolaire-slm.org](mailto:secretariat@groupescolaire-slm.org)  
[www.groupescolaire-saintelouisedm.com](http://www.groupescolaire-saintelouisedm.com)



# **PROJET PÉDAGOGIQUE**

## **MÉTIERS DU COMMERCE & DE LA VENTE - OPTION A E-COMMERCE / DIGITAL**



**Animation & gestion de l'espace commercial**

# DUREE SUR 2 ANS

## La formation des Métiers du Commerce & de la Vente

- Evaluation en projet
- Animation et gestion d'une unité commerciale
- Stages en milieu professionnel : 20 semaines au total
- Opérations préalables à la vente
- Développement de la clientèle
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, supports audios et visuels, outils multimédias)



## SECONDE MRC

Présentation du dispositif auprès des élèves  
Mobilité à l'étranger avec Erasmus + (en commission) pour 30 élèves  
Participation à des évènementiels

## PREMIERE MCV

Réalisation d'un projet (ex Chef d'oeuvre)  
Attestation de réussite intermédiaire

## TERMINALE MCV

Réalisation d'un projet (ex Chef d'oeuvre)  
Fiche professionnelle  
Mobilité à l'étranger avec Erasmus + (en commission) pour 30 élèves  
Organisation de la remise des diplômes

## MÉTIERS DU COMMERCE & DE LA VENTE - OPTION A E-COMMERCE / DIGITAL

## ENVIRONNEMENT DU MÉTIER & DE LA FORMATION

La formation en enseignement professionnel est organisée en pôles basés sur :

- La communication professionnelle
- La fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- L'analyse et résolution de situations professionnelles
- La vente-conseil
- Le suivi des ventes
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Gestion technique du site internet marchand
- Suivi et évaluation de l'activité en ligne
- Communication et marketing en ligne

