

BAC PRO

NIVEAU 4

# MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A & B



## SENS DU CONTACT, À L'ÉCOUTE ET FORCE DE PROPOSITIONS

Le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (option A) ou prospecte et valorise l'offre commerciale (option B). Le vendeur est persuasif et à l'écoute pour accompagner le client tout au long de son expérience.

## MÉTIERS VISÉS :

- Assistant ou conseiller de vente
- Employé de commerce
- Commercial
- Vendeur ou télévendeur spécialisé
- Caissier ou vendeur en magasin

## PRÉ-REQUIS

- Jeunes de 16 ans à 29 ans révolus
- Avoir suivi une 3ème pour intégration en 2nde professionnelle
- Diplôme de niveau 3 validé ou être issu d'une seconde validée pour intégration en 1ère professionnelle
- Deux langues vivantes (anglais et espagnol)

## POSTULER

Inscription en ligne sur :

[campusdulac.com](https://campusdulac.com)



# UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

## FOCUS SUR :

- Aménager le magasin et les rayons
- Assurer la vente et la relation client
- Gérer les produits et les rayons
- Contrôler les disponibilités des produits sur les points de vente
- Concevoir une opération de prospection
- Contribuer au suivi des ventes

## MODALITÉS :

- 2 ans en alternance : 1 semaine en entreprise - 1 semaine en formation ou 2 jours en formation - 3 jours en entreprise et quelques semaines entières
- 3 ans en alternance : 1 semaine sur le campus - 1 semaine en entreprise, si intégration en seconde

## LES + DE LA FORMATION

- Intervenants du domaine du commerce.
- Magasin école connecté (LabStore), vitrines d'application
- Nombreux partenaires du campus : conférences avec des professionnels, ateliers, missions...
- Sorties pédagogiques professionnelles, culturelles et sportives
- Accompagnement aux examens.
- Mises en situation professionnelles, réalisation de projets au LabStore
- Plateforme pédagogique dédiée à chaque section avec contenus pédagogiques, suivi individualisé, communication avec les formateurs.
- Mobilité courte
- Mobilité post apprentissage

## RECRUTEMENT :

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

92% TAUX D'INSERTION

90.91% TAUX DE RÉUSSITE

START  
& BOOST

## PROGRAMME

### BLOC 1 :

#### CONSEILLER ET VENDRE

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

### BLOC 2 :

#### SUIVRE LES VENTES

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

### BLOC 4 OPTION A :

#### ANIMER ET GERER L'ESPACE COMMERCIAL

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

### BLOC 4 OPTION B :

#### PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en oeuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

### DOMAINE GÉNÉRAL

- Économie - droit
- Mathématiques
- Prévention santé environnement
- Langues vivantes (Anglais + Espagnol)
- Français
- Histoire, géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive



Simon, Promotion 2021 : « J'ai eu la chance de valider mon CAP EPC au Campus du Lac de Libourne et, pour des raisons personnelles j'ai continué en Bac Pro sur le Campus de Bordeaux. Je n'ai absolument pas été déboussolé, j'ai retrouvé la même ambiance et le même accompagnement. J'ai obtenu mon Bac et je continue en BTS NDRC. Cela fera 6 ans que je suis au Campus du Lac... Et peut être 7 ! car je souhaite continuer en Bachelor Business Developer. »