



LES DISCIPLINES ET LES HORAIRES EN BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

	Seconde	Première	Terminale
Enseignements professionnels			
Enseignement professionnel	12h	10,5h	10,5h
Co intervention enseignement professionnel, français et maths	1h	1h	/
Réalisation d'un projet	/	1,5h	1h
Prévention Santé Environnement	1h	1h	1,5h
Economie-Droit	1h	1h	1,5h
Enseignements généraux			
Français	2,5h	2,5h	3h
Histoire-Géographie ECM	1,5h	1h	1,5h
Mathématiques	2h	2h	2,5h
Anglais	2h	2h	2,5h
Espagnol	1,5h	1,5h	1,5h
Arts appliqués	1h	1h	1h
EPS	2,5h	2,5h	3h
Soutien au parcours	1h	1h	1,5h
Section européenne anglais (option)	2h	2,5h	2h
	29 + 2 h	28,5 + 2,5h	31 + 2h

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Le Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente propose deux options :

L'option A « animation et gestion de l'espace commercial »

L'activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, ...), de transformation ou de distribution. Cette activité peut se dérouler sur des horaires variables, avec une certaine amplitude, le plus souvent en station debout.

Le titulaire de ce baccalauréat aura acquis un sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité et de la rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente. Il aura appris à travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

L'option B « prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »

L'activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d'une amplitude variable. Il peut être conduit à effectuer une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir des clients, préparer et suivre les ventes.

Le titulaire de ce baccalauréat aura appris à organiser son travail en autonomie, à faire preuve d'initiative, de dynamisme et de persévérance.

Il saura mettre en œuvre les techniques de prospection, les techniques relationnelles et les techniques de vente. Il saura aussi développer et exploiter son portefeuille clients, assurer une remontée des informations du terrain auprès de sa hiérarchie.