

# BAC PRO

métiers du commerce  
et de la vente

Option A : animation et gestion  
de l'espace commercial

## L'emploi

- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(se) spécialisé(e)
- Adjoint(e) d'un responsable de magasin
- Adjoint(e) chef de rayon

Dans les hypermarchés ou supermarchés,  
maxi-discounters (hard-discount), petites  
surfaces de proximité, grands magasins ou  
magasins à succursales.

**Le titulaire du BAC Pro Métiers du commerce  
et de la vente participe :**

- à l'approvisionnement,
- à la vente,
- à la gestion commerciale

Conception graphique : Agence Sensorielle - Photos © Shutterstock - Freepik - AdobeStock

Joseph Wresinski  
LYCÉE PROFESSIONNEL

10 Rue Valentin Haüy  
49000 Angers  
02 52 09 41 01

contact@lpjw.fr

[www.lyceejosephwresinski.fr](http://www.lyceejosephwresinski.fr)



# BAC PRO

métiers  
du commerce  
et de la vente

Option A :  
animation et gestion  
de l'espace commercial

Joseph Wresinski  
LYCÉE PROFESSIONNEL

## Pour qui ?

Les élèves :

- de 3<sup>ème</sup> (Collège ou Prépa Métiers)
- titulaires d'un CAP
- de 2<sup>nde</sup> générale et technologique

## Les qualités requises

- Avoir le sens du service
- Avoir le sens de l'observation
- Savoir se rendre disponible
- Avoir une ouverture d'esprit
- Être dynamique
- Pouvoir travailler en équipe
- Avoir le sens des contacts humains, être à l'écoute
- Avoir une présentation soignée

## Les enseignements

### En centre de formation

Enseignement général commun à tout BAC Pro

Enseignement professionnel :

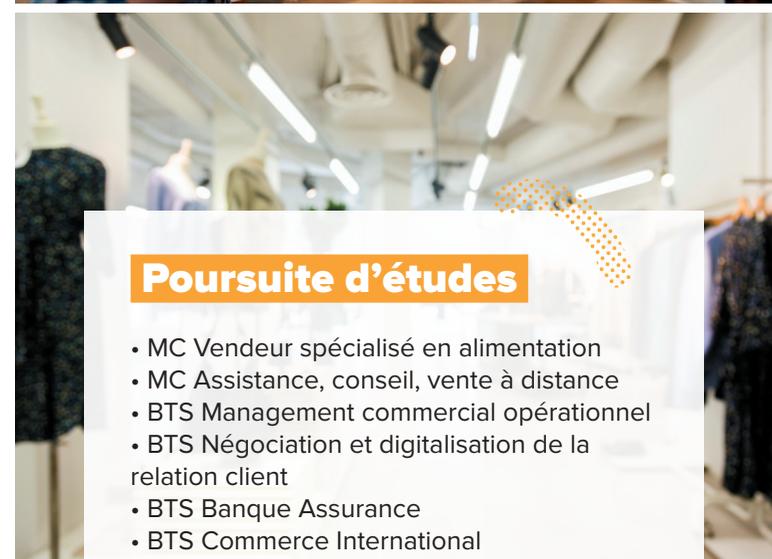
- Animation des points de vente
- Gestion commerciale
- Vente, information des clients
- Prévention Santé Environnement
- Economie et droit

### En milieu professionnel

22 semaines sur 3 années de formation.



*« Sens de l'accueil, qualités d'écoute et disponibilité, sont autant d'outils qui permettront à l'élève d'intervenir dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.. »*



## Poursuite d'études

- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Banque Assurance
- BTS Commerce International
- BTS Professions Immobilières

