

# METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## Option A Animation et Gestion de l'espace commercial

### Modalités d'accès

Le baccalauréat professionnel est ouvert aux élèves issus de 3<sup>ème</sup>, 3<sup>ème</sup> PRÉPA-MÉTIERS et seconde générale et technologique qui souhaitent se réorienter.

### Champs d'activités

**Le baccalauréat professionnel permet :**

- Participer à l'approvisionnement et à l'animation de la surface de vente.
- Vendre, conseiller et fidéliser.
- Assurer la gestion commerciale de la fonction.

### Formations

Année de seconde professionnelle par Famille de Métiers :  
Découverte de la famille des Métiers de la Relation Client (MRC).

Choix d'une spécialité à l'issue de la classe de seconde professionnelle : « Métiers de l'Accueil » ou « Métiers du Commerce et de la Vente Option A » (Animation et gestion de l'espace commercial).

**Formation professionnelle :**

- Bloc n° 1 : Conseiller et vendre
  - Bloc n° 2 : Suivre les ventes
  - Bloc n° 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
  - Bloc n° 4A Animer et gérer l'espace commercial
  - Economie-droit
- Co-Intervention (Pratique Professionnelles/Français - Pratiques Professionnelles/Mathématiques)  
Chef d'œuvre (démarche de projet)
  - Période de formation en milieu professionnel de 10 semaines en première et 6 semaines en terminale.  
20 semaines sont exigées pour la validation du baccalauréat.
  - Accompagnement personnalisé

**Formation Générale :**

- Lettres et Histoire/Géographie - EMC
- Mathématiques
- Langues vivantes (Anglais - Espagnol)
- Arts Appliqués
- Éducation Physique et Sportive
- Prévention Santé Environnement

### Qualités

- Sens du contact
- Dynamisme
- Résistance physique
- Disponibilité
- Sens de l'écoute

### Poursuites d'études

- **BTS Management Commercial Opérationnel (M.C.O.)**
- **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**
- **BTS Assistant de Manager**
- **BTSA Technico-commercial option alimentation et boissons**

**Le diplôme permet de s'insérer dans la vie active. Il permet aussi de poursuivre ses études en BTS avec un bon dossier.**

### Perspectives professionnelles

**Vous devenez polyvalent dans le secteur tertiaire en tant que :**

- Vendeur en magasin
- Caissier
- Hôtesse d'accueil
- Chef de rayon
- Chef produit
- Directeur de magasin

02 99 27 21 00 | ce.0351054f@ac-rennes.fr  
9, Allée Georges Palante BO 90901 | 35009 Rennes Cedex



Charles

FORMATIONS  
PROFESSIONNELLES

LYCÉE

Tillon

