

Compétences requises :

Sourire et tenue soignée

Le sourire aux lèvres, le vendeur arbore une tenue impeccable et sait garder son sang-froid en toutes circonstances. Il a l'œil exercé pour repérer ce qui ne va pas : article déplacé, emballage ouvert, vêtement taché... et ce qui est susceptible de gêner la circulation des clients dans le magasin, ou de ne pas les inciter à acheter.

Sens du service

Écoute, disponibilité, amabilité : les qualités humaines valent autant que les diplômes ou les connaissances techniques dans ce métier où le relationnel joue un rôle capital. Pour réussir une vente, il faut d'abord inspirer confiance au client. Une bonne expression orale est un atout non négligeable. La connaissance d'une langue étrangère est aussi un avantage, surtout pour des produits susceptibles d'intéresser les touristes.

Connaissance des produits

Spécialisé sur un rayon ou un secteur (alimentation, électroménager, cosmétiques...), le vendeur connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il vend. Il se tient en permanence informé sur les nouveautés.

- Recrutement -

La classe de seconde (2MRC) est commune à trois spécialités (Commerce, Vente et Accueil). Le choix de la spécialité « Commerce » s'effectue en fin de seconde. Des élèves de seconde générale peuvent également rejoindre la formation.

- Accès, Restauration -

La proximité de la gare et du centre ville facilitent leur venue.



Cité scolaire Paul Duez

Lycée Professionnel Louise de Bettignies
Boulevard Paul Bezin. 59407 CAMBRAI
tél : 03.27.730.730 - fax : 03.27.730.738



**- BAC PRO Métiers du commerce
et de la vente -**
Animation et gestion de l'espace commercial



Cité scolaire P.Duez - L. de Bettignies
Boulevard Paul Bezin. CAMBRAI tél : 03.27.730.730 - fax : 03.27.730.738

SE FORMER :

le Bac pro Commerce

et ensuite ...

La formation s'appuie sur un métier en juxtaposant enseignement scolaire et périodes de formation en milieu professionnel.

Le baccalauréat professionnel COMMERCE se prépare en 3 ans : Seconde, Première, Terminale. La Seconde est commune à trois spécialités (Commerce, Vente et Accueil). Le choix de cette spécialité s'effectue en fin de seconde.

- Enseignement Professionnel -

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- FCDRC : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial
- Enseignement professionnel en co-intervention (mathématiques et français)
- Réalisation d'un chef d'œuvre
- Prévention, santé, environnement
- Économie-Droit

- Enseignement Général -

- Français, Histoire Géographie et enseignement moral et civique
- Mathématiques
- LV1 (Anglais) - LV2 (Espagnol)
- Arts appliqués et culture artistique
- Éducation Physique et Sportive

- Stages en entreprise -

- 6 périodes de stage, réparties sur 3 ans
- 22 semaines de stage au total

- Diplômes validés -

- Certification intermédiaire BEP M.R.C.U.
- BAC Professionnel Métiers du commerce et de la vente
- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



CONSEILLER PROMOUVOIR VENDRE
RANGER VALORISER COMMUNIQUER RASSURER
ANIMER SERVIR GÉRER ARGUMENTER CALCULER
DEVELOPPER PRÉPARER DÉMONSTRER

- Les poursuites d'études -

Avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, le baccalauréat professionnel est un excellent tremplin vers les BTS :

- MCO : Management Commerce Opérationnel
- NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- logistique

Vous pouvez également accéder à l'université ou préparer une mention complémentaire en un an :

- Assistance, conseil, vente à distance (Lens, Lomme)
- Services financiers (Lille).
- Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat
- Vente en produits Alimentaires

- Les débouchés professionnels -

- Employé(e) de commerce ou Adjoint au responsable
- Vendeur / vendeuse conseiller(ère), Télévendeur(se)
- Vendeur / vendeuse d'articles de luxe, d'articles de sport
- Vendeur / vendeuse de produits multimédias, électroménagers
- Vendeur / vendeuse conseil en électronique grand public
- Vendeur / vendeuse en magasin spécialisé, en grande surface ...

