

Lycée polyvalent Beaupré - Haubourdin (59)

bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

Type de formation : **bac pro**
Nature du diplôme : **Diplôme national ou diplôme d'État**
Niveau d'entrée minimum : **3E**
Niveau de sortie : **bac ou équivalent**
Niveau européen de certification : **niveau 4 (bac ou équivalent)**
Modalités : **apprentissage**
Mode d'enseignement : **cours en présentiel**
Structure gestionnaire : **CFA académique de Lille - Lille (59)**
Durée : **3 ans**

Lieu de formation

Lycée polyvalent Beaupré

8 avenue de Beaupré

BP 70079

59481 Haubourdin Cedex

<https://lycee-beaupre.fr/>

Statut : public (Ministère chargé de l'Éducation nationale)

Caractéristiques de l'établissement

- campus des métiers et des qualifications 135 BPM (mention excellence)
- lycée des métiers de la plasturgie (en réseau avec le LP Fernand Degrugillier à Auchel)
- internat d'excellence

Hébergement

Internat - filles - garçons

Accessibilité

ascenseur

accès incliné à la restauration

Objectifs de la formation

L'objectif du bac pro métiers du commerce et de la vente option A est d'apporter des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Le titulaire de ce diplôme doit avoir le sens de l'accueil, ainsi que des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Il met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

Dans certains établissements, les élèves peuvent s'inscrire à l'unité professionnelle facultative "secteur sportif" à condition d'avoir réalisé un stage d'au moins 6 semaines dans une structure sportive.

Les bacheliers titulaires de cette unité facultative obtiendront automatiquement certaines unités capitalisables des BPJEPS (brevet professionnel de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport).

Admission

Ce bac pro se prépare en 3 ans après la classe de 3^e. Les élèves entrent en 2^{de} professionnelle métiers de la relation client pour préparer cette spécialité du bac pro.

L'accès est différent pour les élèves en apprentissage qui entrent directement dans cette spécialité de bac pro sans passer par une 2^{de} pro "famille de métiers".

Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également préparer ce bac pro en 2 ans sous certaines conditions.

La durée de la PFMP (période de formation en milieu professionnel) obligatoire pour l'examen est de 20 semaines sur les 3 ans de la formation (pour les élèves hors apprentissage).

Procédure d'admission

- en 1^{re} année avec 3E
- avec CAP ou équivalent
- avec seconde

Exemple de formation requise : classe de 2^{de} professionnelle métiers de la relation client

Programme

Les enseignements comprennent des enseignements généraux, professionnels, et des heures dédiées aux projets et aux choix de parcours et d'orientation. Des enseignements facultatifs peuvent être proposés.

Le soutien au parcours s'adresse à tous les élèves. En fin de terminale professionnelle, un parcours différencié est proposé, soit pour préparer une insertion professionnelle, soit pour préparer une poursuite d'études dans l'enseignement supérieur.

La formation comporte :

- **des enseignements généraux** : français, histoire-géographie et EMC (enseignement moral et civique), mathématiques, arts appliqués et culture artistique, LVA (langue vivante A) et au choix un enseignement d'économie-droit ou de LVB (langue vivante B), EPS (éducation physique et sportive), des enseignements professionnels en co-intervention en français et en mathématiques-sciences uniquement en classes de 2^{de} et de 1^{re}.

- **des enseignements professionnels** :

- Démarche mercatique : le marché, la demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale
- Plan de marchéage de l'unité : les produits, le prix, la distribution, la communication
- Mercatique de fidélisation : les facteurs de fidélisation, les techniques de fidélisation et mercatique après-vente, les outils de mesure de la satisfaction
- Mercatique appliquée à un produit
- Gestion commerciale des produits : l'approvisionnement, la commande, le réassortiment, la réception, le prix de vente, la facturation et les paiements
- Gestion des stocks : le cadre et la gestion économique des stocks
- Marchandisage : l'espace vente, l'implantation des linéaires, les produits dans le linéaire
- Indicateurs de gestion : l'analyse et le suivi des ventes
- Environnement du point de vente : la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, les instances de contrôle, la démarche qualité
- Déterminants de la communication : les dimensions et les techniques
- Communication orale professionnelle : techniques de communication et situations de conflit face au client et au sein de l'équipe
- Communication écrite : l'écrit professionnel et sa place dans la communication, la valorisation des messages
- Communication visuelle : les principaux supports
- Communication commerciale
- Communication appliquée à la vente : entretien en face à face et au téléphone
- Technologies de la communication appliquées à la vente : les réseaux et la transmission des données, les logiciels de bureautique, de gestion commerciale et de la relation client

La durée de la PFMP (période de formation en milieu professionnel) obligatoire pour l'examen est de 20 semaines sur les 3 ans de la formation (pour les élèves hors apprentissage).

Poursuite / Et après

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable, notamment en BTS.

Poursuite d'études possibles :

- BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
- BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture
- BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt-bois
- BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie
- BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux
- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- CS (ex MC) assistance, conseil, vente à distance
- CS (ex MC) vendeur conseil en alimentation

Insertion professionnelle :

Le diplômé peut exercer dans tout type d'unité commerciale, physique ou à distance.

Exemples de métiers :

- commerçant/e en alimentation
- commercial/e à bord des trains
- commercial/e sédentaire
- conseiller/ère relation client à distance
- kiosquier/ière
- vendeur/euse en magasin
- vendeur/euse-magasinier/ère en fournitures automobiles
- vendeur/euse spécialisé/e en bricolage

Contacts

Lycée polyvalent Beaupré

☎ 03 20 07 22 55

✉ ce.0590093f@ac-lille.fr

CFA académique de Lille

☎ 03 62 59 52 39

Codifications - Référentiels - URL

Code scolarité : 40031213

Référentiel : <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000037953057>

Lien Certif info : <https://www.intercariforef.org/formations/certification-104847.html>

Lien RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Indexation Onisep : grande distribution et petits commerces, marketing, vente

Identifiant Onisep : AF.42007

Lycée polyvalent Beaupré

Code UAI établissement : 0590093F

Siret établissement : 19590093100013

Annuaire des entreprises : <https://annuaire-entreprises.data.gouv.fr/etablissement/19590093100013>

CFA académique de Lille

Code UAI établissement : 0596792M

Siret établissement : 18592161600057

N° de déclaration d'activité établissement : 3159p009759

Annuaire des entreprises : <https://annuaire-entreprises.data.gouv.fr/etablissement/18592161600057>

Formations de l'établissement

- [classe de 1re générale](#)
- [classe de 1re STMG sciences et technologies du management et de la gestion](#)
- [classe de 2de générale et technologique](#)
- [classe de 2de professionnelle métiers de la gestion administrative, du transport et de la logistique](#)
- [classe de 2de professionnelle métiers de la relation client](#)
- [classe de 2de professionnelle métiers du pilotage et de la maintenance d'installations automatisées](#)
- [bac général](#)
- [bac pro assistance à la gestion des organisations et de leurs activités](#)
- [bac pro maintenance des systèmes de production connectés](#)
- [bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial](#)
- [bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale](#)
- [bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale](#)
- [bac pro plastiques et composites](#)
- [bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique gestion et finance](#)
- [bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique mercatique \(marketing\)](#)
- [bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique ressources humaines et communication](#)
- [BTS eurolastics et composites option conception outillage](#)
- [BTS eurolastics et composites option pilotage et optimisation de la production](#)
- [BTS management commercial opérationnel](#)
- [BTS management commercial opérationnel](#)
- [CS \(ex MC\) animation-gestion de projets dans le secteur sportif](#)
- [CS \(ex MC\) maintenance des installations oléohydrauliques et pneumatiques](#)
- [CS \(ex MC\) services numériques aux organisations](#)
- [licence pro mention maintenance et technologie : systèmes pluritechniques](#)
- [TP technicien supérieur en fabrication additive](#)

Dispositifs de l'établissement

- [section européenne de lycée général et technologique](#)
- [section européenne de lycée professionnel](#)
- [classe sport-études en lycée](#)