



Contenu de la formation

BAC PROFESSIONNEL Métiers du Commerce et de la Vente

Enseignement généraux

- **Français 105 heures**

Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer

Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire

Devenir un lecteur compétent et critique

Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle

- **Histoire géographie et enseignement moral et civique 105 heures**

Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures

Comprendre les enjeux liés au développement durable

Identifier les enjeux et les contraintes liées à la mondialisation

Identifier les droits et les devoirs civils, politiques, économiques et sociaux.

- **Langue vivante 1 (anglais) et langue vivante 2 (espagnol) 210 heures**

S'exprimer oralement en continu

Interagir en langue étrangère

Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

- **Arts appliqués et cultures artistiques 56 heures**

Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels

Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création

Maîtriser les bases de la politique des outils graphiques, traditionnels et informatiques.

- **Education Physique et Sportive 56 heures**

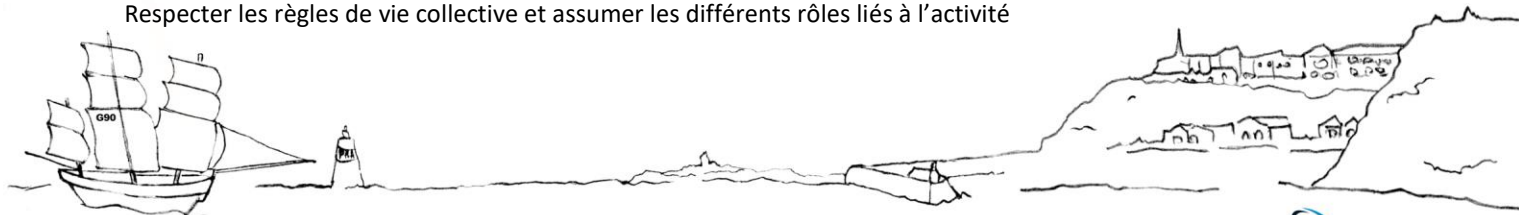
Réaliser une performance motrice maximale

Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains

Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique

Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif

Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité





Enseignements professionnels communs aux deux options 619 heures

- **Economie droit**

Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle

Restituer oralement ou à l'écrit les résultats des analyses effectuées.

- **Mathématiques**

Rechercher, extraire et organiser l'information

Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution

Expérimenter, simuler

Critiquer un résultat, argumenter

Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit.

- **Prévention Santé Environnement**

Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème

Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches

Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques

Proposer et justifier des mesures de prévention adaptées

Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

- **Conseiller et vendre**

Assurer la veille commerciale

Réaliser la vente dans un cadre omnicanal

Assurer l'exécution de la vente

- **Suivre les ventes**

Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service

Traiter les retours et les réclamations du client

S'assurer de la satisfaction du client

- **Fidéliser la clientèle et développer la relation client**

Traiter et exploiter l'information ou le contact client

Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client

Enseignements professionnels spécifiques aux options

- **Option A : Animer et gérer l'espace commercial 100 heures**

Assurer les opérations préalables à la vente

Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle

Développer la clientèle

- **Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale 100 heures**

Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation

Participer à la conception et mettre en œuvre une opération de prospection

Suivre et évaluer l'action de prospection

Valoriser les produits et/ou les services