






# MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A ET B



-  05.61.21.83.64
-  0311213A@ac-toulouse.fr
-  8 Rue Françoise d'Eaubonne  
31200 TOULOUSE
-  Métro Borderouge
-  Retrouvez-nous !



## ➤ NOTRE ACCOMPAGNEMENT

- Une équipe pédagogique disponible et innovante
- Entreprise lycéenne reconnue
- Des équipements numériques et pédagogiques performants et novateurs
- Accompagnement personnalisé et un professeur référent par élève
- Ouverture culturelle et européenne
- Possibilité de manger sur place (Espaces de restauration)
- Accueil des étudiants boursiers



**Enseignement Technique Privé sous contrat avec l'État - Lycée des Métiers**

# LE MÉTIER

L'élève s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le but de participer à la construction d'une relation client durable. Il peut animer et gérer de l'espace commercial et prospecter une clientèle et valoriser de l'offre commerciale.

## ► PROGRAMME DES 3 ANNÉES D'ÉTUDES ‡ BLOC DE COMPÉTENCES ‡

### BLOC N°1

#### Conseiller et Vendre

Assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omni canal, assurer l'exécution de la vente.

### BLOC N°2

#### 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.

### BLOC N°3

#### 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, évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client.

### BLOC N°4A

#### Animer et gérer l'espace commerciale

Assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle.

### BLOC N°4B

#### Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation, participer à la conception d'une opération de prospection, mettre en œuvre une opération de prospection, suivre et évaluer l'action de prospection, valoriser les produits et/ou les services.

### BLOC N°5

#### Économie Droit

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

## ‡ ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL ‡

### Français

L'objectif est d'apporter une culture variée et de développer les compétences en communication et expression. Études d'œuvres littéraires variées (roman, théâtre, poésie). Apprentissage des mécanismes de base de la langue et des fonctions du discours. Activités orales, d'écriture et de lecture.

### Histoire / Géographie / Éducation Civique

Histoire : Les européens et le Monde (XVIème-XVIII ème siècle). État et société en France de 1830 à nos jours.

Géographie : Société et Développement durable. Des territoires dans la mondialisation. La France dans l'Union Européenne.

Éducation civique : Vivre en citoyen . Le citoyen et la République. Le citoyen et le Monde.

### Mathématiques

Activités numériques et graphiques. Suites arithmétiques et géométriques, polynômes du second degré.

Fonctions numériques : Construction de représentations graphiques de fonctions. Statistiques et probabilités. Techniques mathématiques de gestion.

### Langues Vivantes

L'objectif est la compréhension et l'expression de la langue écrite et parlée. Il repose sur l'étude de la grammaire, du vocabulaire et de la prononciation à travers le travail sur des documents qui sont organisés en thèmes : Société, économie, techniques professionnelles.

### Arts Appliqués

Analyse de communication en utilisant le vocabulaire plastique et graphique.

### EPS

Boxe, course, foot, etc...

### PSE

Cours dans le domaine de la prévention, santé et environnement, SST (Sécurité et Santé au travail).

# ➤ ORIENTATION POST SECONDE POUR LE CHOIX DE LA SPÉCIALITÉ

## OPTION A

### Animation et gestion de l'espace commercial

Assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle.

## OPTION B

### Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation, participer à la conception d'une opération de prospection, mettre en oeuvre une opération de prospection, suivre et évaluer l'action.

## ≈ PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL ≈

Les stages sont répartis sur les 3 années scolaires, pour une durée de 22 semaines. Ces périodes de formation se déroulent au sein d'une ou plusieurs entreprises dont l'activité principale est la vente de bien ou de services.

## ➤ LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

EXAMEN	COEF	DURÉE	FORME
<b>E1 Épreuve scientifique et technique</b> E11 Économie-Droit E12 Mathématiques	2 1 1	2h	Écrit CCF*
<b>E2 Analyse et résolution de situations professionnelles</b> Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	4 4	3h 3h	Écrit Écrit
<b>E3 Épreuve de pratique professionnelle</b> E31 : Vente Conseil E32 : Suivi des ventes E33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client E34 : Prévention santé environnement	9 3 2 3 1	2h	CCF CCF CCF Écrit Écrit
<b>E4 Épreuve de langues</b> Langue vivante 1 Langue vivante 2	2 2		CCF CCF
<b>E5 Épreuve de Français, Histoire/Géographie</b> E51 Français E52 Histoire/Géographie	2.5 2.5	2h30 2h	Écrit Écrit
<b>E6 Éducation artistique - Arts plastiques</b>	1		CCF
<b>E7 Éducation Physique et Sportive</b>	1		CCF
*CCF : Contrôle en cours de formation			

## ➤ LES POURSUITES D'ÉTUDES

Le titulaire du Bac Professionnel peut prétendre à une poursuite d'études vers un BTS de la même spécialité.

## ❧ PIÈCES À FOURNIR ❧ POUR L'INSCRIPTION

- Exeat (certificat de fin de scolarité)
- Pièce d'identité
- 4 Photos d'Identité
- Bulletins de notes de la dernière classe fréquentée
- Copie de la Journée d'Appel
- Copie de l'Attestation de Recensement
- Notification de l'Attribution des Bourses

## ❧ DÉMARCHES ❧ À SUIVRE

Rendez-vous avec le Directeur  pour un entretien

Dossier de candidature à retirer  
auprès du secrétariat de l'établissement 



Visitez notre site !

**Lycée Professionnel Privé sous contrat  
d'Association avec l'État - Lycée des Métiers**

 05.61.21.83.64

 0311213A@ac-toulouse.fr

 8 Rue Françoise d'Eaubonne  
31200 TOULOUSE

WWW.PIGIER-ISSEC-TOULOUSE.FR