



Classe de 3^o



Champ professionnel
« Métiers du Commerce et de la Vente »

Seconde Bac pro
METIERS DE LA RELATION CLIENT

1^{ère} & Terminale
Bac pro

Option A
Animation et
Gestion de
l'espace
commercial

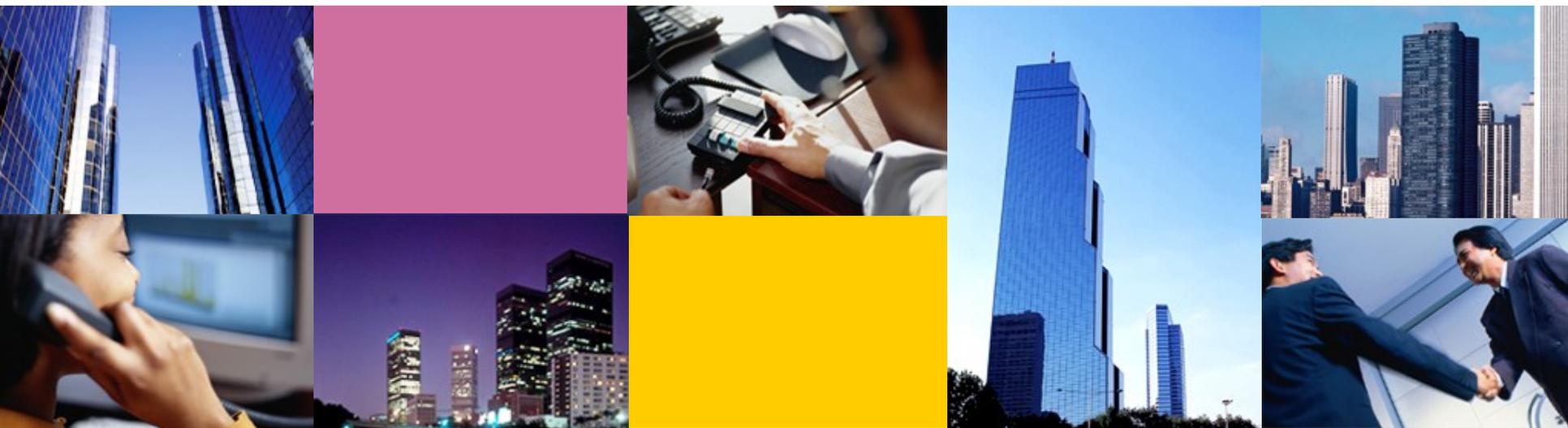
1^{ère} & Terminale
Bac pro

Option B
Prospection clientèle
et valorisation
de l'offre
commerciale

1^{ère} & Terminale
Bac pro

Métiers de
l'accueil

Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente



Les matières



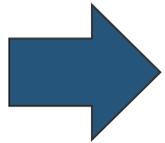
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

Conseil et vente

Suivi des ventes

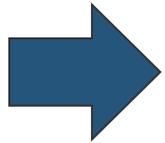
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Economie et Droit



Option A

« Animation et gestion de l'espace commercial » :



Option B

« Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »



Les matières



ENSEIGNEMENT GENERAL :

Mathématiques

Prévention Santé Environnement

Langue vivante 1 : Anglais

Langue vivante 2 : Allemand, Espagnol, Italien

Français

Histoire Géographie Enseignement moral et civique

Arts appliqués et cultures artistiques

Education physique et sportive



LES P.F.M.P



Périodes de Formation en Milieu Professionnel

- En Seconde : 2 périodes de 3 semaines
- En Première : 2 périodes de 4 semaines
- En Terminale : 2 périodes de 4 semaines

Soit 22 semaines sur l'ensemble de la formation



Les entreprises de P.F.M.P



Option A

« Animation et gestion de l'espace commercial »





Les entreprises de P.F.M.P



Option B

« Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »





Après le Bac Professionnel



Le Bac Professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente » permet de s'insérer immédiatement dans la vie active.

Cependant, il est toujours possible, suivant les goûts et les compétences de chacun de poursuivre en :

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BUT Techniques de Commercialisation
- ou d'autres formations post-bac...