

1^{ère} session 2022

Métiers de la relation client



Le Bac Pro Métiers du commerce se décline en 2 options.

➤ **Option A : Animation et gestion de l'espace commercial**

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Ce bac pro forme à vendre, conseiller, participer à la fidélisation de la clientèle, développer la relation client, à l'animation de la surface de vente, aux opérations d'information et aux ventes promotionnelles, et à assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction : approvisionnement, mise en place, gestion de l'unité commerciale. L'élève apprend à animer une surface de vente en mettant en place une signalétique, des actions de merchandising, des facteurs d'ambiance et des actions promotionnelles. Il acquiert des techniques de gestion qui lui permettent de réaliser le réassortiment, de préparer les commandes, de gérer les stocks, de participer à l'inventaire et de mesurer les performances commerciales des promotions. Il apprend les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements et aux locaux. Enfin, les enseignements en techniques de vente lui donnent les capacités de présenter un produit, de conseiller le client en argumentant, de conclure une vente et de contribuer à la fidélisation de la clientèle.

les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial. Il doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Il doit adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers. Il doit enfin respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle.

Le titulaire du bac pro doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité.

C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le respect des règles de son entreprise. Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.

Cette activité peut se dérouler sur des horaires variables, avec une certaine amplitude, en relation avec le rythme de l'activité commerciale de l'entreprise. Elle s'exerce le plus souvent en station debout.

Il peut trouver du travail dans : les entrepôts d'entreprise de transport et de logistique, d'entreprise industrielle et commerciale de tous secteurs, d'entreprise d'entrepôt, de préparation de commandes, de conditionnement, d'emballage et d'expédition, Il est plus ou moins polyvalent ou spécialisé : réceptionnaire, gestionnaire de stocks, préparateur de commandes, agent d'expédition, magasinier ou employé d'un service logistique.

Débouchés

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...).

Option A « Animation et gestion de l'espace commercial » :

- employé commercial,
- d'assistant administration des ventes
- vendeur spécialiste.
- chargé de clientèle
- télé-conseiller

Accès à la Formation

Admission de droit :

- Classe de 3^e, 2^{nde} pro Métiers de la relation client

Admission conditionnelle :

CAP Employé de commerce multi-spécialités
CAP Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles



Qualités requises :

- goût du contact, de la communication
- sens de la gestion et de l'organisation
- bonne présentation, bonne élocution
- autonomie

Programme

Grille horaire (a)	2 ^{de}	1 ^{ère}	Tle
Enseignement professionnel	330	266	260
Enseignements professionnels et français en co-intervention (b)	30	28	13
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (b)	30	14	13
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	56	52
Prévention Santé Environnement	30	28	26
Economie-Gestion ou Economie-Droit (selon spécialité)	30	28	26
Français, Histoire-Géographie et enseignement moral et civique	105	84	78
Mathématiques	45	56	39
Langue vivante A	60	56	52
Sciences physiques et chimiques ou langue vivante B ((selon spécialité)	45	42	39
Arts appliqués et culture artistique	30	28	26
Education physique et sportive	75	70	65
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (c) (d)	90	84	91
Période de formation en milieu professionnel (semaines)	4 à 6	6 à 8	8

(a) Volume horaire identique quelle que soit la spécialité

(b) Dotation horaire professeur égale au double du volume horaire élève

(c) Y compris heures dédiées à la consolidation des acquis des élèves

(d) En Tle: insertion professionnelle (recherche, CV, entretiens,..) ou poursuite d'études

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.

Stage

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines, incluant la durée nécessaire à la validation du diplôme intermédiaire. Les 22 semaines sont réparties sur les trois années de formation.

Cette durée ne peut être fractionnée en plus de six périodes. Cette répartition doit prendre en compte a minima les durées de PFMP relatives au diplôme intermédiaire sur le cycle de 3 ans.

- 2 périodes de trois semaines avec, si possible, une période en Option A et une période en option B en classe de seconde professionnelle
- 2 périodes, dont une d'au moins quatre semaines obligatoirement dans l'option choisie (A) en classe de première,

2 périodes sur l'option choisie (A), dont une d'au moins quatre semaines, en classe de terminale. Les deux périodes sont réalisées, si possible, dans la même entreprise pour que l'élève mène à bien son projet professionnel



 **Examen**

Épreuves Option A	Coef.
E1 : Epreuve scientifique et technique	
Sous-épreuve E11 : Economie Droit	1.5
Sous-épreuve E12 : Mathématiques	1.5
E2 : Epreuve d'analyse et résolution de situations professionnelles Animation et gestion de l'espace commercial	4
E3 : Epreuves pratiques professionnelles	
Sous-épreuve E31 : Vente - conseil	3
Sous-épreuve E32: Suivi des ventes	2
Sous-épreuve E33: Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	3
Sous-épreuve E34: Prévention Santé Environnement	1
E4 : Epreuve de langue vivante étrangère	2
Sous-épreuve E41: Langue vivante étrangère 1	2
Sous-épreuve E42: Langue vivante étrangère 2	2
E5 : Epreuve de Français, Histoire-Géographie et enseignement moral	
Sous-épreuve E51 : Français	2.5
Sous-épreuve E52 : Histoire-Géographie et enseignement moral	2.5
E6 : Epreuve d'arts appliqués et cultures artistiques	1
E7 : Epreuve d'éducation physique et sportive	1
Epreuves facultatives	
EF1 : Langue vivante étrangère	Pts>10
EF2	Pts>10

 **Statistiques**

Nouveau Bac professionnel (1^{ère} session 2022)

Académie de Montpellier

Pour le Bac Pro vente

En 2018 : 190 candidats inscrits, 189 présents, 155 admis (soit 82,01% de réussite)

En 2019 : 213 candidats inscrits, 211 présents, 171 admis (soit 81,04 % de réussite).

Pour le Bac Pro Commerce

En 2018 : 841 candidats inscrits, 838 présents, 715 admis (soit 85,32% de réussite)

En 2019 : 943 candidats inscrits, 938 présents, 787 admis (soit 83,9 % de réussite).

Académie de Toulouse

Pour le Bac Pro vente

En 2018 : 302 candidats présents, 247 candidats admis (soit 81,8% de réussite).

En 2019 : 276 candidats présents, 217 candidats admis (soit 78,6% de réussite).

Pour le Bac Pro Commerce

En 2018 : 851 candidats présents, 732 candidats admis (soit 86% de réussite).

En 2019 : 833 candidats présents, 713 candidats admis (soit 85,6% de réussite).

 **Poursuite d'études**

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier une poursuite d'études est envisageable. Par exemple :

- Le BTS Management commercial opérationnel
- Le BTS Négociation et digitalisation relation client
- FCIL Vendeur de produits multimédia
- MC Assistance, conseil, vente à distance

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux.

 **Où se former en Occitanie**

Académie de Montpellier

- | | |
|-----------|---|
| 11 | Carcassonne
CCI Sud Formation CFA Occitanie(Consulaire) A
Ensemble scolaire Saint-Louis (Privé sous contrat)
Lycée Charles Cros (Public) |
| 11 | Castelnaudary
Lycée Germaine Tillion (Public) |
| 11 | Lézignan-Corbières
Lycée Ernest Ferroul (Public) |
| 30 | Alès
Lycée professionnel privé cévenol (Privé sous contrat) |
| 30 | Bagnols-sur-Cèze
Lycée professionnel Sainte-Marie (Privé sous contrat)
Lycée Albert Einstein (Public) |
| 30 | Beaucaire
Lycée professionnel Paul Langevin (Public) |
| 30 | Le Vigan
Lycée André Chamson (Public) |
| 30 | Marguerittes
CCI Sud Formation CFA LR (Consulaire) A |



- 30 **Nîmes**
Lycée Gaston Darboux (*Public*)
Lycée privé de la CCI (*Privé sous contrat*)
Lycée St Vincent de Paul (*Privé sous contrat*)
- 30 **Saint Christol les Alès**
Lycée Jacques Prévert (*Public*)
- 34 **Béziers**
Lycée Mermoz (*Public*)
CCI Sud Formation CFA Occitanie (*Consulaire*) **A**
LP privé Sacré-Cœur (*Privé sous contrat*)
- 34 **Castelnau-le-Lez**
Lycée professionnel Georges Pompidou (*Public*)
- 34 **Grande-Motte (La)**
Lycée La Merci Littoral (*Privé sous contrat*)
- 34 **Lodève**
Lycée Joseph Vallot (*Public*)
- 34 **Lunel**
Lycée Louis Feuillade (*Public*)
- 34 **Montpellier**
Lycée Nevers (*Privé sous contrat*)
Lycée professionnel Mendès France (*Public*)
Lycée Jules Ferry (*Public*)
- 34 **Pézenas**
Lycée Charles Alliés (*Public*)
- 34 **Sète**
Lycée Charles de Gaulle (*Public*)
- 48 **Marvejols**
Lycée professionnel Saint-Joseph (*Privé sous contrat*)
- 48 **Saint-Chély-d'Apcher**
Lycée polyvalent Théophile Roussel (*Public*)
- 66 **Céret**
Lycée Déodat de Séverac (*Public*)
- 66 **Perpignan**
CCI Sud Formation CFA Occitanie (*Consulaire*) **A**
Lycée professionnel Jean Lurçat (*Public*)
Lycée Aristide Maillol (*Public*)
Lycée Sainte-Louise de Marillac (*Privé sous contrat*)
- 66 **Prades**
Lycée Charles Renouvier (*Public*)
- 66 **Andorre**
Lycée Comte de Foix (*Public*)
- Académie de Toulouse
- 09 **Ferrières sur Ariège**
Lycée professionnel Jean Durroux (*Public*)
- 12 **Millau**
Lycée professionnel Jean Vigo (*Public*)
- 12 **Rodez**
Lycée professionnel Louis Querbes (*Privé*)
- 12 **Villefranche de Rouergue**
Lycée professionnel Raymond Savignac (*Public*)
Lycée professionnel Raymond Savignac **A**
- 31 **Blagnac**
CFA Commerces et services **A**
- 31 **Colomiers**
Lycée professionnel Maurice Grynfolgel (*Privé*)
- 31 **Muret**
Lycée polyvalent Pierre d'Aragon (*public*)
- 31 **Toulouse**
Lycée des métiers Gabriel Péri (*Public*)
Lycée professionnel du Mirail (*public*)
Lycée polyvalent Bellevue (*Public*)
Lycée polyvalent Raymond Naves (*public*)
Lycée privé des métiers Sainte-Marie St Sernin (*Privé*)
Lycée professionnel des métiers Skohle d'art (*privé*)
Lycée professionnel ISSEC PIGIER (*privé*)
Lycée professionnel Myriam (*privé*)
- 31 **Tournefeuille**
Lycée polyvalent M.L Dissard Françoise (*public*)
- 32 **Auch**
Lycée professionnel Pardailhan (*Public*)
- 32 **Mirande**
Lycée polyvalent Alain Fournier (*public*)
- 32 **Nogaro**
Lycée des métiers d'Artagnan (*Public*)
- 32 **Samatan**
Lycée des métiers Clément Ader (*Public*)
- 46 **Cahors**
Lycée des métiers Clément Marot (*Public*)
- 46 **Gourdon**
Lycée polyvalent Léo Ferré (*Public*)
- 65 **Lourdes**
Lycée professionnel de l'Arrouza (*public*)
- 65 **Monléon-Magnoac**
Lycée polyvalent Notre-Dame de Garaison (*privé*)
- 65 **Tarbes**
École des Métiers des Hautes-Pyrénées **A**
- 81 **Albi**
Lycée professionnel des métiers Toulouse-Lautrec (*public*)
- 81 **Castres**
Lycée professionnel des métiers Anne Veaute (*Public*)
Lycée professionnel privé Notre-Dame (*Privé*)
- 81 **Graulhet**
Lycée professionnel Dr Clément de Pémille (*Public*)
- 81 **Mazamet**
Lycée professionnel Marie Antoinette Riess (*Public*)
- 82 **Castelsarrasin**
Lycée polyvalent Jean de Prades (*public*)
- 82 **Montauban**
Lycée professionnel Antoine Bourdelle (*Public*)
- 82 **Montauban**
Lycée professionnel privé Marie Théas **A**
- 82 **Montech**
Lycée polyvalent Olympe de Gougues (*public*)

A Formation en apprentissage



**En savoir plus**

Consultez les documents Onisep :

- Dossiers « Le Dico des métiers »
- Voie pro « Les métiers de la vente et du commerce »
- Parcours « Les métiers du marketing, de la vente et de la pub »

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Éducation Nationale (PSY-EN).

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Montpellier

Alès

04 66 56 46 70 - ce.0300061d@ac-montpellier.fr

Bagnols sur Cèze

04 66 89 53 93 - ce.0300992r@ac-montpellier.fr

Béziers

04 67 62 45 04 - ce.0340097w@ac-montpellier.fr

Carcassonne

04 34 42 91 90 - ce.0110035d@ac-montpellier.fr

Castelnaudary

04 34 42 91 88 - ce.0110843g@ac-montpellier.fr

Céret

04 68 87 02 07 - ce.0660575s@ac-montpellier.fr

Le Vigan

04 99 92 01 72 - ce.0301647c@ac-montpellier.fr

Lunel

04 67 83 56 83 - ce.0341426r@ac-montpellier.fr

Mende

04 66 65 05 17 - ce.0480020l@ac-montpellier.fr

Montpellier Celleneuve

04 67 75 74 50 - ce.0341619a@ac-montpellier.fr

Montpellier Centre

04 67 91 32 55 - ce.0340096v@ac-montpellier.fr

Montpellier Est

04 48 18 55 10 - ce.0341482b@ac-montpellier.fr

Narbonne

04 68 32 61 75 - ce.0110036e@ac-montpellier.fr

Nîmes Centre

04 66 29 03 81 - cio.nimescentre@ac-montpellier.fr

Nîmes Ouest

04 66 27 95 00 - cio.nimesouest@ac-montpellier.fr

Perpignan

04 68 50 20 86 - ce.0660667s@ac-montpellier.fr

Pézenas

04 67 98 85 74 - ce.0341033n@ac-montpellier.fr

Prades

04 68 05 32 00 - ce.0660463v@ac-montpellier.fr

Sète

04 67 18 34 18 - ce.0340098x@ac-montpellier.fr

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Toulouse

CIO Albi

Tél. 05 67 76 57 74 - cio.albi@ac-toulouse.fr

CIO Auch

05 62 05 65 20 - cio.auch@ac-toulouse.fr

CIO Cahors

Tél. 05.65.30.19.05 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Castelsarrasin

05 36 25 74 99 - cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr

CIO Castres

Tél. 05 67 76 57 90 - cio.castres@ac-toulouse.fr

CIO Condom

05 67 76 51 82 - cio.condom@ac-toulouse.fr

CIO Decazeville

05 65 43 17 88 - cio.decazeville@ac-toulouse.fr

CIO Figeac

05 67 76 55 66 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Foix

05 67 76 52 94 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Lourdes

05 67 76 56 43 - cio.lourdes@ac-toulouse.fr

CIO Millau

cio.millau@ac-toulouse.fr

CIO Montauban

05 63 66 12 66 - cio.montauban@ac-toulouse.fr

CIO Muret

05 67 52 40 72 - cio.muret@ac-toulouse.fr

CIO Pamiers

05 67 76 53 02 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Rodez

05 67 76 54 46 - cio.rodez@ac-toulouse.fr

CIO Saint-Gaudens

05 67 52 41 41 - cio.stgaudens@ac-toulouse.fr

CIO Tarbes

05 67 76 56 33 - cio.tarbes@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Centre

05.67.76.51.84 - cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Mirail

05.67.52.41.63 - cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr



**BAC
PRO**

Métiers du commerce et de la vente option A Animation et gestion de l'espace commercial

centre d'information
et d'orientation 
Montpellier Centre

CIO
Toulouse Nord
05 67 52 41 80 - cio.tlsenord@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Rangueil
05 67 52 41 55 - cio.tlserangueil@ac-toulouse.fr



mai-20

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