



# LYCEE PROFESSIONNEL

## BAC PRO VENTE COMMERCE

### Métiers de la Relation Client



Classe à Section  
Européenne

- **Option A** : Gestion Espace Commercial
- **Option B** : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale



Lycée Professionnel – Lycée des Métiers  
de la transition énergétique, du numérique, du transport, de la vente et du commerce  
Ensemble Scolaire Saint-Genès La Salle

160 rue de Saint-Genès - CS 21103 – 33081 BORDEAUX CEDEX - 05 56 33 84 84 - [www.saint-genes.com](http://www.saint-genes.com)



## Intéressé(e) par le commerce, la relation client, la vente ?

Un cursus en 3 ans avec :

- une classe de seconde de détermination tertiaire :
- un cycle première/terminale professionnelles Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial.
- un cycle première/terminale professionnelles Métiers du commerce et de la vente option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



### Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



Vous serez préparé au métier de vendeur en magasin ou Grande et Moyenne Surface.

Une formation s'orientant vers les métiers de :

- Vendeur polyvalent
- Responsable ou adjoint de rayon en grande distribution
- Responsable de point de vente
- Animateur d'équipe de vente en GMS

A l'issue des 3 années au lycée incluant 18 semaines de périodes de formation en entreprise, vous serez à même de travailler dans:

- L'animation d'un point de vente
- La gestion d'un point de vente
- La vente (Conseil, Vente, Fidélisation)

### Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Vous serez préparé au métier de commercial.

Une formation s'orientant vers les métiers de :

- Technico-commercial
- Agent commercial
- Chargé clientèle
- Marchandiseur
- Téléprospecteur - Télévendeur

A l'issue des 3 années au lycée incluant 18 semaines de périodes de formation en entreprise, vous serez à même de travailler dans:

- La prospection de la clientèle
- La négociation commerciale
- Le suivi et fidélisation de clients

Notre projet particulier est basé sur l'apprentissage de 2 langues européennes (Anglais & Espagnol) dès la première année de baccalauréat professionnel.

Un baccalauréat professionnel à section européenne

Cours de vente entièrement réalisé en langue anglaise (discipline non linguistique DNL)

Stage de formation de 4 semaines dans une entreprise du secteur commercial à l'étranger. Obtention d'une certification : mention européenne au baccalauréat.