



SCOLAIRE

BAC PRO BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL*

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE*

Le Bac Pro (niveau 4) sanctionne une formation de vendeur de véhicules ou de pièces et accessoires capable de fidéliser le client. Selon l'option choisie, il développera ses compétences :

- sur l'animation et la gestion d'un espace commercial (option A) en conseiller, vendant et fidélisant et en assurant la gestion commerciale et l'approvisionnement et en participant à l'animation du commerce

ou

- sur la prospection clientèle et la valorisation de l'offre commerciale (option B) en prospectant et fidélisant la clientèle, alimentant les fichiers informatisés, démarchant et invitant à acheter, négociant les conditions de vente et prenant commande, effectuant des démonstrations.

+ LES + DE LA FORMATION

- étude de cas concret avec mises en situations réelles dans une démarche commerciale active

➔ PERSPECTIVES

PROFESSIONNELLES

- accès à la vie active
- poursuite d'études en BTS (Brevet de Technicien Supérieur) Négociation et digitalisation de la relation client



CONDITIONS D'ACCÈS

Après une classe de 3^e ou un CAP de la spécialité et suivant les prérequis légaux de la formation.

DURÉE DES ÉTUDES

3 ans / scolaire uniquement
22 semaines en entreprise
2 ans / scolaire uniquement
18 semaines en entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

33 à 34 heures de cours hebdomadaires

Enseignement général : 12 à 14 heures

Français, histoire, géographie, mathématiques, co-enseignement français-mathématiques, enseignement moral et civique, langue vivante, arts appliqués et cultures artistiques

Enseignement technique théorique : 1 heure

Prévention santé et environnement

Éducation physique et sportive : 2,5 heures

Enseignement professionnel : 12 heures

Conseil et vente, suivi des ventes, fidélisation et développement de la relation client, animation et gestion d'espace commercial, prospection et valorisation de l'offre commerciale, économie-droit

Éducation physique et sportive : 2,5 heures

Spécificité automobile : 2 heures

Vente d'automobiles, de pièces de rechange, d'accessoires de service. Les périodes de formation en entreprise se déroulent en entreprise du secteur automobile

MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLÔME

Sketch de vente

Contrôle en cours de formation et épreuves ponctuelles (Préparation par examens blancs)

« Entré au GARAC en mécanique auto, j'ai ensuite continué en Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente pour élargir mes compétences dans le domaine automobile. La suite sera en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client. J'aurai donc une triple compétence à faire valoir sur mon CV, ce que recherchent de nombreuses entreprises ! »

Axel

*Le choix de l'option se fait à l'issue de la seconde



GARAC
CAMPUS NATIONAL

GARAC
3, boulevard Gallieni BP 30004
95102 ARGENTEUIL CEDEX
Tél. : 01 34 34 37 41
www.garac.com