



SCOLAIRE



APPRENTISSAGE



AUTO



MOTO

TRANSPORT  
ROUTIER

# 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 consultant, vendant et fidélisant, en assurant la gestion commerciale et l'approvisionnement, 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<sup>e</sup> 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

**Apprentissage au lycée** : possible à partir de la classe de 1<sup>re</sup> sur avis du conseil de classe.

#### 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

« 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**

#### 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, réalisation d'un chef d'œuvre.

#### 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)



**GARAC**  
CAMPUS NATIONAL

GARAC  
3, boulevard Gallieni BP 30004  
95102 ARGENTEUIL CEDEX  
Tél. : 01 34 34 37 41  
[www.garac.com](http://www.garac.com)

Pour plus d'informations,  
voir notre site internet  
[www.garac.com](http://www.garac.com)

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