

Le titulaire d'un Bac Professionnel est un employé qui intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Il est chargé de :

- ★ Participer à l'approvisionnement,
- ★ Vendre, conseiller et fidéliser,
- ★ Participer à l'animation de la surface de vente,
- ★ Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

L'enseignement professionnel s'articule autour de trois grands axes : **Gérer, Vendre et Animer.**

## GÉRER →

Approvisionner et réassortir : (ex. : Préparer les commandes, Réceptionner les produits),  
Gérer les produits dans l'espace de vente (ex. : Implanter les produits, Gérer les stocks),  
Participer à la gestion d'unité commerciale (ex. : Comparer les objectifs aux réalisations),  
Participer à la gestion et à la prévention des risques (ex. : Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité liées aux produits...).

## VENDRE →

Préparer la vente (ex. : Exploiter tout ou partie de l'argumentaire),  
Réaliser les ventes de produits,  
Contribuer à la fidélisation de la clientèle.

## ANIMER →

Organiser l'offre produit (ex. : Mettre en place des facteurs d'ambiance, Installer la signalétique),  
Participer aux opérations de promotions (ex. : Préparer une action promotionnelle, Informer la clientèle),

### Emplois

Employé de commerce,  
Assistant de vente,  
Conseil de vente,  
Vendeur, vendeur spécialisé ...

Avec de l'expérience : chef de rayon,  
adjoint d'un commerçant, responsable  
d'une surface de vente.

### Entreprises

**commerciales** de biens ou de services,  
alimentaires ou non-alimentaires, spé-  
cialisées ou généralistes, petites ou  
grandes, pour des particuliers ou des  
professionnels.

**de production** avec un espace de vente  
(magasin d'usine).

## Organisation de la formation

Enseignement  
Général

Français, Anglais (LV1), Italien ou Espagnol (LV2), Histoire-Géo, Arts  
Appliqués, Sciences Physiques, EPS

Enseignement  
Professionnel

Commerce/Vente, Mathématiques, Economie/Droit  
Prévention Santé Environnement

### 22 semaines de formation en entreprise pour :

Vendre des produits, Gérer des stocks de marchandises, Réaliser une animation commerciale dans le cadre d'un événement (Noël, Soldes...), Gérer des produits dans les linéaires, Participer à l'inventaire, Garantir l'état marchand...

**+ Option Théâtre ou section européenne**



Lycée Professionnel Les Carillons  
74962 – CRAN GEVRIER

☎ 04.50.52.12.90 - 📠 04.50.77.26.95

[www.ac-grenoble.fr/lycee/carillons.cran-gevrier](http://www.ac-grenoble.fr/lycee/carillons.cran-gevrier)

E-Mail : [ce.0741164n@ac-grenoble.fr](mailto:ce.0741164n@ac-grenoble.fr)