



Filière Professionnelle Métiers du commerce et de la vente OPTION A : Animation et gestion de l'espace commercial

ACCÈS ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR & DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Une poursuite d'études est conseillée dans les BTS suivants : BTS Négociation et digitalisation de la relation client ([NDRC](#)), BTS Management commercial opérationnel ([MCO](#)) - ils peuvent déboucher sur des licences professionnelles
- Ce diplôme permet de travailler comme chargé de prospection, chargé de clientèle, téléprospecteur, télévendeur, vendeur démonstrateur, représentant, attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP.



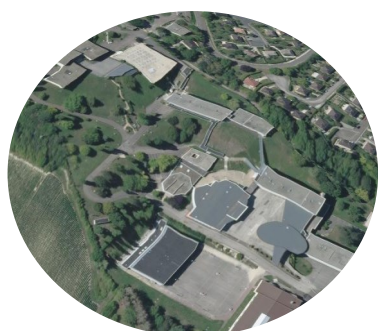
LES OBJECTIFS DE LA SPÉCIALITÉ

- Prendre en charge l'approvisionnement d'un point de vente (physique ou virtuel), conseiller, animer la surface de vente et assurer la gestion des tâches courantes.
- Prospecter une clientèle
- Valoriser l'offre commerciale
- Digitalisation du point de vente



LES PLUS DE LA CITÉ SCOLAIRE

- Actions de vente en collaboration avec les entreprises locales.
- Actions d'animation.
- Une boutique d'application « Mode & Fashion », un magasin pédagogique « Leader Market ».
- Des rencontres avec des professionnels : tables-rondes et forums, Job Dating, simulation d'entretien d'embauche



LYCÉE GASTON BACHELARD
10200 BAR-SUR-AUBE
Accès par la route de Couvignon

☎ 03.25.92.35.35.
✉ Ce.0100003z@ac-reims.fr

Pour en savoir plus sur la filière commerce :
[sur l'onisep](#) (filiales métiers...)
[Sur eduscol](#) (programmes et ressources)



Établissement en
démarche de déve-
loppement durable
(niveau 3)