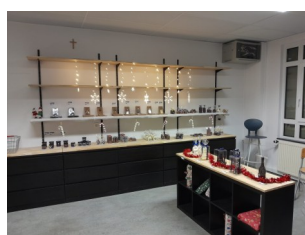
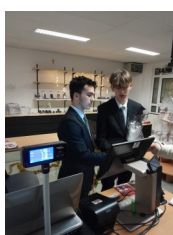


Mise à jour le 23/01/2026



Les Métiers du Commerce et de la Vente

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente
Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



Objectifs de la formation

- Participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.
- Mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à la demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.
- Animer un point de vente.

Période de formation en entreprise

Stage en milieu professionnel (PFMP) : 20 à 26 semaines sur les 3 années

Les périodes de formation en milieu professionnel permettent à l'élève de développer son autonomie et ses compétences professionnelles.

Les périodes de formation en entreprise sont évaluées et comptent pour l'obtention du BAC PRO.

Moyens pédagogiques

- Salles informatiques
- Espace numérique de travail pour chaque élève
- Magasin pédagogique permettant les mises en situation professionnelle : boutique ouverte à plusieurs reprises dans l'année pour des actions

Conditions d'admission

- Entretien avec le Chef d'établissement ou son représentant
- Avis favorable du conseil de classe de 3^{ème} ou de 3^{ème} Prépa-Métiers
- Demande d'affectation par la procédure Affelnet
- * Pour les élèves issus de CAP EPC, étude du dossier et entretien avec le Chef d'établissement ou son représentant

Qualités requises

- Goût pour le contact humain
- Sens de l'écoute
- Très bonne présentation
- Goût du challenge
- Capacité à convaincre
- Aptitude au travail en équipe

Le + de la filière professionnelle

Possibilité d'effectuer un stage à l'étranger et de s'inscrire à l'option « Mobilité » au Bac Professionnel avec la bourse Erasmus+.

Organisation des études

Sur 3 ans :	%
Enseignements professionnels	50
Enseignements généraux	40
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	10
Période de formation en milieu professionnel	20 à 26 semaines

Option

Classe Défense



S'engager pour comprendre la défense et la sécurité nationale avec des temps de rencontres et d'activités auprès des militaires et des agents de la sécurité intérieure.



Vendeur qualifié, assistant commercial, vendeur conseil en magasin, manager de rayons, conseiller spécialisé...

Poursuites d'études

- CS Vendeur Spécialisé en alimentation
- CS Assistance, conseil, vente à distance
- **BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)**
- **BTS ND Négociation et Digitalisation de la relation Clients**
- BTS CCST (Consultant Commercialisation de Solutions Techniques)
- **BTS SAM (Support à l'Action Managériale)**
- BTS Communication
- BTS Banque, Assurances
- BTS Professions Immobilières,
- **BTS Commerce International**
- Écoles de commerce
- BUT Techniques de commercialisation
- CPGE Economique et commerciale

Les + à La Providence

- Des propositions permettent aux élèves d'initier ou consolider un **parcours engagé et citoyen** et d'être accompagnés dans la construction de **l'esprit critique**.
- Des rencontres avec des **professionnels** : tables-rondes et forums, Stage Dating, Job Dating, simulation d'entretien d'embauche.
- Une **tenue professionnelle exigée une fois par semaine**.
- Un accès à suite **Office**.
- Un **tutorat individualisé** peut être proposé aux élèves en difficulté.
- Une **équipe pédagogique et éducative à l'écoute** (selon les enquêtes satisfaction effectuées auprès des familles).
- Des études possibles de 8h à 17h (sauf sur la pause méridienne).
- Les lycéens pourront poursuivre leur cursus sous statut scolaire ou par voie d'apprentissage.



La Providence

Campus La Providence

23 rue des Saintes Maries

CS3421

41034 BLOIS Cedex

Suivez-nous sur



Contactez le **Lycée Professionnel**

Renseignements :

téléphone : **02 54 56 43 10**

Courriel : info@laprovidence-blois.fr

Site Internet : www.laprovidence-blois.fr