

Renseignements utiles

Le Lycée Louis Davier en bref :

Le lycée des métiers Louis Davier est un établissement général, technologique et professionnel.

Des enseignants expérimentés interviennent dans le cadre du **baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et la vente** et mettent leurs compétences au service des élèves pour favoriser leur réussite.



Admission

Cette formation en 3 ans est accessible aux élèves issus d'une classe de 3ème.

Procédure d'admission :

Sur le site **Affelnet**



Lycée des métiers du
Tertiaire, de la
Logistique et de
l'**Automobile**.



**RÉGION ACADÉMIQUE
BOURGOGNE-
FRANCHE-COMTÉ**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



**ACADÉMIE
DE DIJON**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Lycée des Métiers **Louis Davier**
Avenue Molière
89300 JOIGNY
Tél : 03 86 92 40 00
Mèl : 0891199v@ac-dijon.fr
www : lyceedavier.fr

Les +

- Une formation **dynamique**
- Des **activités** et supports **variés** avec des outils audiovisuels et informatiques
- Des mises en **situation**
- Des **visites** pour découvrir le tissu commercial
- Des **poursuites** d'études possibles
- **20 à 26 semaines** de formation en milieu professionnel
- Un **diplôme** professionnel reconnu

**RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ**

© Lycée Louis DAVIER - Bureau des Entreprises - Avril 2025

Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : animation et gestion de l'espace commercial



Accueillir, conseiller et vendre
Animer et gérer l'espace commercial



**Lycée
Louis DAVIER**

Des ÉTUDES destinées à :

Accueillir, conseiller
et vendre des produits
et des services
associés

Suivre les ventes

Fidéliser et
développer la **relation**
client

Animer et gérer
l'espace commercial.

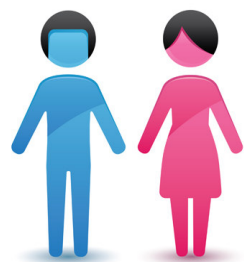


Examens

Épreuves en classes de 1ère et Terminale
Épreuves ponctuelles en fin de Terminale
Épreuves en milieu professionnel
Attestation de réussite intermédiaire en Baccalauréat
professionnel délivrée en fin de 1ère.

Qualités requises

Sens de l'accueil, qualité d'écoute et disponibilité
Capacité à travailler en équipe avec autonomie et responsabilité
Capacité d'adaptation
Faire preuve de confidentialité et de déontologie
Être motivé(e)



Contenu de la FORMATION

Enseignement général :

Français
2 langues vivantes
Histoire-Géographie, enseignement moral et civique
Mathématiques
Arts appliqués et culture artistique
Éducation Physique et Sportive

Enseignement Professionnel :

Animer et gérer l'espace commercial
Fidéliser et développer la relation client
Accueillir, conseiller et vendre
Suivre les ventes
Prévention Santé Environnement
Économie Droit
Mathématiques

Accompagnement personnalisé

En fonction des besoins et projets

Formation en milieu professionnel

20 à 26 semaines réparties sur les 3 années de formation.

Indemnisées par l'État au moyen d'une allocation financière spécifique.

Les DÉBOUCHES et poursuite d'études :

Vie active

Activité en tant que **salaré** ou **indépendant** en face à face ou à distance en tant que :

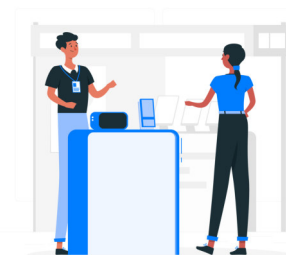
- **vendeur** conseil,
- **conseiller** de vente,
- **conseiller** commercial,
- employé **commercial**...

Vendeur qualifié ou **spécialisé** intervenant dans tout type d'unité commerciale :

- Commerces alimentaires (hypermarchés, supermarchés, supérette)
- Commerces spécialisés (ex : prêt à porter, bricolage, sport, ameublement, parfumerie ...).

Evolution professionnelle :

- **chef** des ventes,
- **chef** d'équipe,
- **manager** de rayon,
- **directeur** (ou adjoint) de magasin, **responsable** de secteur...



Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Support à l'action managériale
- BTS Technico-commercial
- BTS Commerce international

