



# Bac professionnel commerce

## ACCUEILLIR ET CONSEILLER

Etre vendeur en magasin, c'est avant tout aimer le contact : chaque client est une rencontre, une attente, une personnalité à laquelle il faut savoir s'adapter.

Bien identifier les besoins pour apporter la meilleure réponse, donner les bons conseils avec chaleur et compétence, orienter sans imposer, telle est l'essence de ce métier.

A ce sens aigu des relations humaines, le vendeur en magasin doit ajouter de solides qualités d'organisation et d'autonomie.



conseil  
vente  
service  
produit  
sourire

## DES ENTREPRISES

## ACCUEILLANTES

Décathlon - la Gourmandise - Sergent Major - NOCIBE - CARRE-FOUR SUPER U - Le Jardin des Ardoisières Micromania – ESPRIT - HYPER U INTERMARCHE - du Pareil au Même

et bien d'autres

24, place des Tilleuls  
B.P. 70056  
49802 TRELAZE CEDEX  
☎ 02.41.96.19.20  
📠 02.41.96.19.21  
Email: ce.0491646y@ac-nantes.fr  
<http://menard.paysdelaloire.e-lyco.fr>

# Lycée professionnel Ludovic Ménéard

commerce

# Bac professionnel

## commerce

### UNE FORMATION CENTRÉE SUR

- LES TECHNIQUES DE VENTE
- LA GESTION DES STOCKS
- L'AMÉNAGEMENT DU POINT DE VENTE



## un lycée, un métier, des entreprises

### SOURIRE ET TENUE SOIGNÉE

Le sourire aux lèvres, le vendeur arbore une tenue impeccable et sait garder son sang-froid en toutes circonstances. Il a l'œil exercé pour repérer ce qui ne va pas : article déplacé, emballage ouvert, vêtement taché... et qui est susceptible de gêner la circulation des clients dans le magasin... ou de ne pas les inciter à acheter.

### LA CONNAISSANCE DES PRODUITS

Spécialisé sur un rayon ou un secteur (alimentation, électroménager, cosmétiques, etc.), le vendeur connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il vend. Il se tient, en permanence, informé sur les nouveautés technologiques ou les changements de la mode.

### LE SENS DU SERVICE

Écoute, disponibilité, amabilité : les qualités humaines valent autant que les diplômes ou les connaissances techniques dans ce métier où le relationnel joue un rôle capital. Pour réussir une vente, il faut d'abord inspirer confiance au client. Une bonne expression orale est un atout non négligeable.

### LES STAGES EN ENTREPRISES

#### 22 SEMAINES EN ENTREPRISE

(RÉPARTIES SUR 3 ANS : 6/8/8)

#### UNE ACTION DE PROMOTION

#### OU D'ANIMATION

### LA POURSUITE D'ÉTUDES

UNE OUVERTURE SUR LES ÉTUDES SUPÉRIEURES (BTS MUC)

