



# BAC PRO METIERS DE LA VENTE

## Un attaché commercial

### Que fait-il ?

- Accueil et écoute de la clientèle
- Activités de vente
- Gestion du magasin (approvisionnement, vente et gestion commerciale).

### Où travaille-t-il ?

- Dans des unités commerciales physiques
- Dans des unités commerciales virtuelles

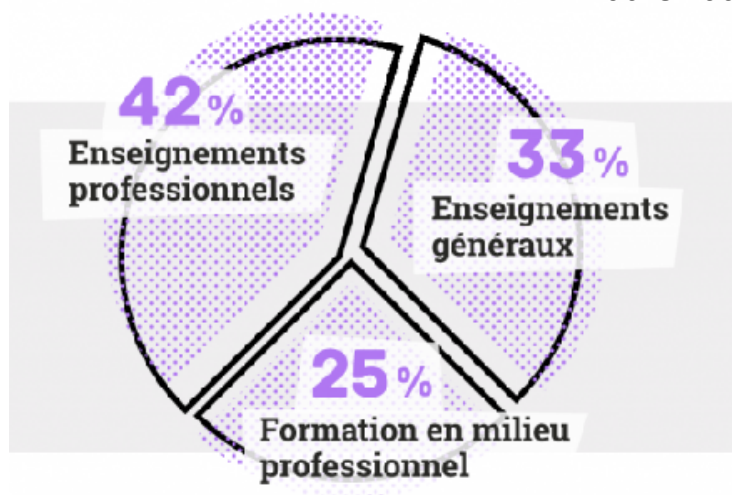
# LE CONTENU DE LA FORMATION

## Activités professionnelles

Elles sont réalisées dans des salles équipées pour permettre des mises en situations professionnelles

## Des enseignements généraux

(français, histoire-géographie, anglais et espagnol, mathématiques, arts appliqués, E.P.S.)



## Autres enseignements professionnels

- Economie - droit,
- Prévention Santé Environnement

## 20 semaines gratifiées

réparties sur les trois années pour développer des compétences professionnelles.

## Et après le bac

Cette formation peut être complétée par :

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MOC)
- BTSA technico-commercial dans différents secteurs.

## Nous contacter

### Lycée professionnel VAUVERT

**5 rue Marguerite AUDOUX  
18000 BOURGES**

**Standard : 02 48 50 18 34**

[ce.0180823x@ac-orleans-tours.fr](mailto:ce.0180823x@ac-orleans-tours.fr)

<http://lyc-vauvert-bourges.tice.ac-orleans-tours.fr/eva/>