

BAC PRO Commerce

Baccalauréat Professionnel en 3 ans

Le Baccalauréat Professionnel Commerce introduit désormais une **approche produit** ainsi que les **nouvelles technologies de l'information et de la communication** liées à la dimension commerciale.

Les compétences en vente sont renforcées et centrées sur la relation client en unité commerciale et non sur la vente en général.

A la différence du bachelier Vente, le titulaire du Baccalauréat Professionnel Commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- participer à l'approvisionnement ;
- vendre, conseiller et fidéliser ;
- participer à l'animation de la surface de vente ;
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Le diplômé de cette formation est autonome en entretien de vente mais exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement d'un responsable.

RECRUTEMENT - PROFIL

Le recrutement en première année du baccalauréat professionnel commerce s'effectue :

- après une classe de 3ème

Qualités requises :

- bonnes capacités relationnelles
- goût de la communication
- sens de la gestion et de l'organisation
- sens des initiatives et d'autonomie
- esprit d'analyse et de synthèse
- dynamisme
- bonne élocution et bonne présentation
- tenue professionnelle exigée

HORAIRES HEBDOMADAIRES

Enseignements	Horaires		
	2nde	1ère	Tale
Française - Histoire Géographie	4h	4h	4h
Langue Vivante 1	4h	4h	4h
Langue Vivante 2			
Mathématiques	2h	2h	2h



Prévention santé environnement	1h	1h	1h
Arts appliqués, cultures artistiques	1h	1h	1h
Education Physique et Sportive	2h	3h	3h
Pôles : vendre, gérer, animer Economie/Droit	14h	14h	14h
Accompagnement individualisé	2h30	2h30	2h30
Complément Français et/ou Maths et/ou LV1	2h	2h	2h

HORAIRES HEBDOMADAIRES

PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

- 2 x 3 semaines en 2^{nde}
- 2 x 4 semaines en 1^{ère}
- 2 x 4 semaines en Terminale

Ces périodes de formations devront être réalisées au sein de grandes surfaces spécialisées, dans la grande distribution ou dans des moyennes franchises afin de mieux comprendre la réalité des situations professionnelles.

OBJECTIFS

Les objectifs de la formation sont divers :

- mettre à disposition de la clientèle des produits correspondant à la demande ;
- participer à l'approvisionnement ;
- vendre, conseiller et fidéliser ;
- participer à l'animation de la surface de vente ;
- assurer la gestion commerciale attachée à la fonction ;
- susciter des achats d'impulsion ;
- mettre en œuvre et contrôler les règles d'hygiène et de sécurité.

DEBOUCHES

Cette formation forme des conseillers à la vente et leur apporte les connaissances et les compétences nécessaires pour évoluer vers des postes d'adjoint ou de responsable de point de vente.

- responsable d'une partie d'un rayon en grande distribution
- collaborateur commercial
- adjoint de responsable de magasin
- adjoint de rayon
- animateur d'équipe de vente en grande et moyenne surface
- vendeur(se) qualifié(e), vendeur(se) spécialisé(e)

POURSUITE D'ETUDES

Le Baccalauréat Professionnel Commerce a pour objectif l'insertion professionnelle, mais avec un bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable vers un BTS de la même spécialité

- BTS spécialité Commerce
- BTS Tourisme
- BTS Assistant de Gestion PME-PMI
- Ecole de Commerce
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation Relation Client