

BAC PRO Commerce

*Baccalauréat Professionnel en 3 ans
~ Directement après la 3ème ~*

Une rénovation du bac pro Commerce vient d'être mise en place : elle introduit une **approche produit** ainsi que les **nouvelles technologies de l'information et de la communication** liées à la dimension commerciale.

Les compétences en vente ont été 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 Bac Pro 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 pour l'entrée en 1ère année,
- après un BEP VAM pour l'entrée en 2ème année.

Qualités requises :

- bonnes capacités relationnelles
- goût de la communication
- sens de la gestion et de l'organisation
- sens des initiatives
- autonomie
- dynamisme
- bonne élocution et bonne présentation

HORAIRES HEBDOMADAIRES

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

- 7 semaines en 1ère année (dont une semaine "découverte")
- 8 semaines en 2ème année
- 8 semaines en Terminale

Ces périodes de formations devront être réalisées au sein de petits ou de grands commerces de détail (vente de biens et/ou de services) 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.

- collaborateur commercial
- adjoint de responsable de magasin
- responsable de rayon
- animateur d'équipe de vente en grande et moyenne surface

POURSUITE D'ETUDES

La Bac Pro 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