

BAC Professionnel COMMERCE

Descriptif de la formation

Le **BAC PRO COMMERCE**, accessible après la 3^{ème}, forme des futurs vendeurs polyvalents capables de s'adapter aux besoins de l'entreprise tant dans la diversité des tâches proposées que dans la valorisation de son image.

Le titulaire du **BAC PRO COMMERCE** 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 dans la relation au client en entretien de vente mais exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement d'un responsable d'U.C. (Unité commerciale), de secteur, de rayon.

Durée des études

Trois années scolaires, dont **22 semaines de période de formation en milieu professionnel** qui servent d'appui à l'élaboration d'une action de promotion animation sur le point de vente.

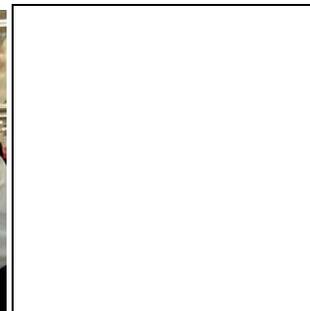
Enseignement professionnel

La formation est organisée autour de **3 pôles** :

- VENDRE** : préparer et réaliser la vente de produits, contribuer à la fidélisation de la clientèle.
- GERER** : approvisionner et réassortir, gérer les produits dans l'espace de vente, participer à la gestion de l'unité commerciale, appliquer les règles d'hygiène et de sécurité liées aux produits, matériels et personnel.
- ANIMER**: organiser l'offre produits, participer aux opérations de promotion et aux actions d'animation.

Qualités requises

- Souriant, serviable et sérieux,
- Présentation soignée,
- Sens de l'écoute,
- Capacité de persuasion,
- Goût du dialogue, bonne expression orale,
- Autonomie, réactivité, disponibilité,
- Travail en équipe
- Esprit d'initiative, responsable.



Débouchés

- Le titulaire de ce diplôme exerce ses activités dans des :
 - **Entreprises de distribution** : biens et/ou services ; avec point de vente sédentaire ou non ; spécialisées ou généralistes, intégrées ou non ; de détail ou interentreprises.
 - **Entreprises de production** avec espace de vente intégré (magasins d'usines).
- Les titulaires du BAC PRO COMMERCE avec mention BIEN ou TRÈS BIEN, ont la possibilité de poursuivre leurs d'études en :
 - BTS Management des Unités Commerciales (MUC), Négociation Relations Clients afin d'assumer des responsabilités en tant qu'adjoint ou responsable de tout ou partie d'une U.C.,
 - BTS Professions immobilières ou Transports.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL (16,5 h)*	ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL (13,5 h)*
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Français / Histoire Géographie<input type="checkbox"/> Langue vivante<input type="checkbox"/> Mathématiques<input type="checkbox"/> Prévention Santé Environnement<input type="checkbox"/> Éducation Civique, Juridique et Sociale<input type="checkbox"/> Éducation Artistique - Arts Appliqués<input type="checkbox"/> Éducation Physique et Sportive	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Vendre,<input type="checkbox"/> Animer,<input type="checkbox"/> Gérer,<input type="checkbox"/> Économie/Droit,<input type="checkbox"/> Projet pluridisciplinaire à caractère professionnel