

### DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Le **BAC PRO COMMERCE**, accessible après la 3<sup>ème</sup>, 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.



### DEBOUCHES

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 ont la possibilité de poursuivre leurs études en particulier en BTS

- BTS Technico-Commercial
- BTS MCO (Management Opérationnel Commercial)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Clients)
- BTS CI (Commerce International)
- ...

### 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 au produits, matériels et personnel.
- **ANIMER** : Organiser l'offre produits, participer aux opérations de promotion et aux actions d'animation.

### DUREE DES ETUDES

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.

### QUALITES 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

### AUTRES FORMATIONS

**BAC GENERAL**

**BAC TECHNOLOGIQUE**  
STMG

**BREVET de TECHNICIEN**  
**SUPERIEUR**

BTS Technico-  
Commercial

**PORTES OUVERTES**  
**SAMEDI 5 MARS 2022**  
de 9h à 13h