

# BAC PRO COMMERCE

par la voie de l'apprentissage

## LA FORMATION

Cette formation est accessible aux élèves d'une classe de troisième pour une durée de 3 ans. Les titulaires d'un CAP peuvent intégrer la 2<sup>e</sup> année.

### • Les qualités requises :

Motivation, bonnes capacités relationnelles et de communication, discrétion, bonne condition physique, capacités d'observation, d'analyse et d'initiative.

### • Les disciplines enseignées :

- Français,
- Histoire-Géographie,
- Maths,
- 2 Langues vivantes,
- Arts Appliqués,
- EPS
- Gestion, animation, vente,
- Economie/droit,
- Education Civique Juridique et Sociale,
- PSE (Prévention Santé Environnement).

## L'APPRENTISSAGE

Signature d'un contrat de travail avec un Maître d'Apprentissage pour une durée de 3 ans ou 2 ans pour les titulaires d'un CAP.

### • Modalité de l'alternance :

1<sup>ère</sup> année : 2 jours de cours par semaine,  
2 & 3<sup>ème</sup> années : 1 semaine de cours / 1 semaine en entreprise.

### • Profil des entreprises d'accueil :

Entreprises de distribution de biens, avec points de vente, peu importe le secteur d'activité, la structure, la dimension, ou l'implantation géographique.

## LE MÉTIER

Le titulaire du baccalauréat professionnel Commerce est un(e) employé(e) commercial(e) qui intervient dans tout type d'unité. Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale, à participer à l'approvisionnement, à vendre, à conseiller et à fidéliser la clientèle, à participer à l'animation de la surface de vente, à assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Les compétences acquises lors de la formation sont :

- **Vente** : connaître la clientèle de la zone de chalandise, connaître les produits, découvrir les besoins du client, présenter et argumenter les produits, participer à la gestion des réclamations, s'évaluer sur la prestation réalisée, identifier les éléments à améliorer.
- **Gestion** : participer à l'approvisionnement, réaliser le réassort, préparer la commande, réceptionner les produits, effectuer les contrôles, appliquer les règles d'hygiène et de sécurité.
- **Animation** : mettre en place les facteurs d'ambiance, installer la signalétique, maintenir l'attractivité des rayons, assurer la mise en œuvre d'une action, évaluer la qualité d'une animation, en mesurer les performances commerciales.

## LES DÉBOUCHÉS

Insertion professionnelle : Employé commercial, vendeur, assistant de vente, conseiller de vente, vendeur spécialisé, adjointe au responsable, responsable...

### • Poursuite d'études :

- BTS Management des Unités Commerciales,
- BTS Négociation et relation client,
- DUT,
- filières universitaires.