



baccalauréat professionnel commerce

Ce bac pro forme à la vente, au conseil et à l'animation d'une surface de vente : mise en place d'une signalétique, d'actions promotionnelles, etc. L'élève acquiert des techniques de gestion pour réaliser le réassortiment, préparer les commandes, gérer les stocks... Il-elle contribue à la fidélisation de la clientèle.

Débouchés

Dans tout type d'unité commerciale, sédentaire ou non, alimentaire ou non, spécialisée ou généraliste, en libreservice ou en vente conseil.

Le-a diplômé-e occupe des postes d'assistant-e de vente, de vendeur-euse, de conseiller-ère, d'employé-e de commerce ou d'adjoint-e au responsable de vente.

Métiers accessibles :

- Commerçant-e en alimentation
- Télévendeur-euse
- Vendeur-euse
- ...

Accès à la formation

Admission de droit : après la classe de 3^e (2nde professionnelle Métiers de la relation aux clients et aux usagers).

Admission conditionnelle : après un CAP Employé de commerce multi-spécialités.

Qualités requises :

- goût du contact
- goût de la communication
- sens de la gestion et de l'organisation
- bonne présentation
- bonne élocution
- autonomie

Programme

| Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité | Horaires hebdomadaires moyens* |
|---|--------------------------------|
| Enseignements professionnels | 13 h 45 environ |
| Prévention-santé-environnement | 1 h |
| Français et/ou maths et/ou langue vivante et/ou arts appliqués | 1 h 45 environ |
| Enseignements généraux | |
| Français, histoire, géographie, éducation civique | 4 h 30 |
| Mathématiques | 2 h environ |
| Langues vivantes (1 et 2) | 4 h environ |
| Arts appliqués-cultures artistiques | 1 h |
| EPS | 2 h ou 3 h |
| TOTAL HORAIRES HEBDOMADAIRES | 31 h environ |
| Accompagnement personnalisé | 2 h 30 |

Stages

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel sont prévues sur les trois années du cycle.

Enseignements professionnels

- **Gestion** : réassort et approvisionnement, commandes et réception, contrôle. Espace de vente et implantation de produits, opérations de règlement, gestion de stocks, inventaire. Gestion de l'unité : mesure d'une performance, comparaison d'objectifs. Hygiène et sécurité
- **Animation** : ambiance, signalétique, attractivité, préparation et mise en oeuvre d'actions, évaluation
- **Vente** : préparation, présentation du produit, argumentation et conseil, auto-évaluation. Conclusion ; réclamations
- **Demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale** : positionnement, assortiment
- **Mercatique** : emballage, conditionnement, prix, distribution, communication et fidélisation ; application à un produit



Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable.

Par exemple :

- BTS (brevet de technicien supérieur) Management des unités commerciales
- BTS Négociation et relation client

Il est également possible de compléter sa formation avec soit une mention complémentaire (MC en 1 an), soit un brevet professionnel (BP en 2 ans en apprentissage) :

MC Assistance, conseil, vente à distance

MC Vendeur spécialisé en alimentation

Nous contacter

Vous pouvez joindre l'administration du lycée :

- par téléphone au 02 32 40 14 29
- par fax au 02 32 40 00 63
- par courriel

0271634e@ac-rouen.fr

