

Bac Pro Commerce

1 LES OBJECTIFS

Le Baccalauréat Professionnel COMMERCE forme des vendeurs qualifiés en magasin capables de :

- devenir de futurs adjoints, responsables d'une unité de vente en commerce traditionnel ou en grande surface,
- valoriser des compétences dans le domaine de la vente, de la gestion et de l'animation,
- développer le sens des responsabilités et de l'autonomie, important pour la réussite professionnelle ou la poursuite d'études.

2 LES CONTENUS SPÉCIFIQUES

En seconde, cette formation permettra de découvrir les différentes formes de contact dans la structure d'accueil avec les différents partenaires (fournisseurs, clients, usagers, administration...).

En première et terminale, elle s'organise autour de 3 pôles de compétences :

LA VENTE

- préparer la vente : produits, supports,
- réaliser la vente de produits,
- contribuer à la fidélisation de la clientèle.

L'ANIMATION COMMERCIALE

- mettre en place l'offre de produit,
- participer aux opérations de promotions et aux actions d'animation.

LA GESTION

- approvisionner et réassortir,
- gérer les produits dans l'espace de vente,
- participer à la gestion de l'unité commerciale et à la prévention des risques.

3 LE BAC PRO COMMERCE, POUR QUI ?

Le Baccalauréat Professionnel COMMERCE se prépare dès la sortie de troisième, en choisissant l'entrée en classe de seconde professionnelle commerce.

- Pour un élève qui sait communiquer et s'adapter facilement,
- Pour un élève qui prend des initiatives et a le goût d'entreprendre,
- Pour un élève qui apprécie les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

4 LES + DU LYCÉE SAINT-JOSEPH

Des salles de cours très bien équipées en matériel audio visuel et informatique ainsi qu'un laboratoire de vente, de communication, et de langues.

Des MODULES

- Commerce International
- Décorateur Étalagiste
- Image de soi

5 ET APRÈS ?

- BTS Banque,
- BTS Assurance,
- BTS Management des Unités Commerciales (MUC).

Le titulaire du Bac Professionnel trouve à s'insérer facilement dans les secteurs de la grande distribution, du commerce traditionnel indépendant ou associé (franchise).

- adjoint responsable de magasin
- gestionnaire de rayon (chef de rayon)
- vendeur, employé commercial
- animateur d'équipe de vente en grande et moyenne surfaces



HORAIRES DE LA FORMATION

Les MATIÈRES	Horaires hebdo		
	2 PRO	1 PRO	T PRO
Français / Hist-Géographie / Éduc. civique	4,5	4,5	4,5
Mathématiques	2	2	2
LV1-Anglais	2	2	2
LV2-Espagnol ou Allemand	2	2	2
Arts appliqués	1	1	1
EPS	2	3	3
Enseignements généraux liés à la spécialité	1,5	1,5	1,5
Prévention Santé Environnement	1	1	1
Enseignements professionnels	14	14	14
Accompagnement personnalisé et modules	2,5	2,5	2,5
TOTAL	32,5	33,5	33,5
Périodes de formation en entreprise	6 sem	8 sem	8 sem

> Exemples de MÉTIERS