

QUALITES REQUISES

Pour suivre les cours de **Bac Pro Commerce**, il est nécessaire d'avoir une organisation rigoureuse avec un vrai intérêt pour le secteur, l'étudiant a également une certaine habilité et un esprit d'entrepreneur.

- Motivé, sérieux et dynamique
- Avoir le goût du contact
- Connaissance des techniques de vente
- Aimer communiquer et animer
- Sens des responsabilités
- Adaptabilité et esprit d'équipe
- Tenue vestimentaire et attitude adaptées à la situation professionnelle



EMPLOIS OCCUPES :

Le titulaire d'un Bac Pro Commerce a pour principale mission de conseiller, vendre et fidéliser. Il assure aussi la gestion commerciale et l'approvisionnement. Enfin, il participe à l'animation du commerce.

Il peut entrer dans la vie active en tant qu'employé commercial, intervenant dans tout type d'unité commerciale. Grâce à sa formation polyvalente, il peut travailler sur différents postes de travail comme:

- Adjoint de petit commerçant
- Responsable d'un rayon
- Vendeur en magasin
- Adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...

Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

POURSUITES D'ETUDES

Le baccalauréat professionnel est un diplôme qui a pour objectif principal l'insertion dans la vie active.

Cependant une poursuite d'études vers le BTS peut être envisagée.

BTS Management Unité Commerciale
BTS Négociation et Relation clients



*Baccalauréat
Professionnel*

COMMERCE

BEP MRCU
Métiers de la Relation aux Clients
et aux Usagers



FORMATION

Un enseignement général : français, histoire-géographie, mathématiques, deux langues vivantes, économie-droit, prévention-santé-environnement, arts appliqués, EPS

Une formation professionnelle liée aux métiers de la vente en magasin qui conjugue non seulement animation, gestion commerciale et gestion des produits, vente en unité commerciale mais aussi communication sur la base d'une soutenance orale de dossiers professionnels.

Objectif :

Prendre en charge dans sa totalité l'acte de vente, de l'**approvisionnement** de l'unité commerciale à la **fidélisation** de la clientèle tout en assurant la mise en avant des produits, l'animation du point de vente, la **vente** et le **conseil** à la clientèle.

Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP)

en seconde = 6 semaines

en première = 8 semaines

en terminale = 8 semaines

BEP Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers

EP1 : Épreuve professionnelle liée au contact avec le client et/ou l'utilisateur :

1ère partie : CONTACT TÉLÉPHONIQUE

2ème partie : CONTACT PAR ÉCRIT

CCF
Coef
4

EP2 : Pratique de l'accueil, de l'information et de la vente :

SITUATION N°1 : Pratique des activités en entreprise

SITUATION N°2 : Connaissance de l'environnement professionnel (entretien)

Objectif de l'épreuve :

Cette épreuve pratique en milieu professionnel vise à apprécier l'aptitude du candidat à accueillir, informer et vendre à un client ou à un usager. Elle vise également à apprécier son niveau de connaissance de l'environnement professionnel, économique et juridique d'une organisation.

CCF
Coef
8

Les 3 pôles du Bac Pro Commerce

Il existe **trois pôles** "compétence" pour le Bac Pro Commerce :

- organiser l'offre "produits"
- gérer les produits dans l'espace de vente
- réaliser une vente de produits

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

ÉPREUVES D'EXAMEN

