

Bac Pro- Commerce

Diplôme d'état

Objectifs de la formation

Le **Bac Professionnel « Commerce »** a pour but d'acquérir les compétences nécessaires pour exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités spécifiques à un point de vente : l'approvisionnement, la vente et la fidélisation de la clientèle, l'animation de la surface de vente et les tâches de gestion courantes.

Secteur professionnel

Le titulaire du baccalauréat professionnel Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, entreprises de distribution de détail ou interentreprises (grossistes ou semi-grossistes avec espace de vente intégré), entreprises de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines):

- sédentaire ou non,
- alimentaire ou non-alimentaire,
- spécialisé ou généraliste,
- en libre service ou en vente assistée,

Afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Métiers préparés

Il s'agit d'employés commerciaux dont les appellations varient selon le type de commerce et de point de vente.

Les appellations les plus fréquentes sont les suivantes :

- employé(e) de commerce, commercial(e),
- assistant(e) de vente,
- conseiller de vente, conseillère de vente,
- vendeur, vendeuse, vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée,
- vendeur conseiller, vendeuse conseillère,

Profil

Pour exercer son métier, l'employé commercial doit, dans le cadre d'une organisation du travail Définie ; maîtriser sa communication, gérer les priorités, travailler en équipe, faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle, prendre des initiatives.

Conditions d'admission

CAP ou BEP du commerce ou de la vente, ou expérience professionnelle de 3 ans. Avoir satisfait à l'étude du dossier scolaire et aux épreuves de sélection. Ces épreuves ont pour objectif de valider le niveau de formation et de vérifier que le candidat dispose bien des qualités de base requises.

Applications professionnelles

En formation initiale : D'une durée de 18 semaines, il se fractionne en deux stages répartis entre la première et la seconde année, il a lieu en milieu professionnel et fait l'objet d'un dossier dont le candidat se servira pour une épreuve d'oral à l'examen final.

En contrat d'alternance : 2 à 5 jours par semaine en formation dans notre centre. Travail chez l'employeur les autres jours et pendant les vacances scolaires. (L'étudiant est salarié de l'entreprise et bénéficie de 5 semaines de congés payés). Possibilité de CIF et de VAE.

Technologies de la communication appliquées à la vente

- Les réseaux de transmission de données à distance.
- Les applications dédiées à la gestion de l'UC : logiciels d'enquêtes, de gestion commerciale, ...
- Les applications bureautiques

Economie générale

- L'entreprise et le tissu économique.
- L'activité commerciale de l'entreprise.
- L'activité productive de l'entreprise.
- La gestion des ressources humaines. L'organisation, le management, la croissance, ...

Droit général

- L'organisation judiciaire.
- Le contrat de vente, la responsabilité de l'entreprise.
- Le statut juridique de l'entreprise, le contrat de travail.
- Le crédit et les créanciers.

Mercatique

- La démarche mercatique
- Le plan de marchéage de l'unité commerciale
- La mercatique de fidélisation
- La mercatique appliquée à un produit

Gestion commerciale

- La gestion commerciale des produits
- Le merchandising
- Les indicateurs de gestion
- L'environnement du point de vente

Communication - Vente

- Les déterminants de la communication
- La communication orale et écrite professionnelle
- La communication commerciale
- La communication appliquée à la vente

Matières générales

- Français
- Mathématiques
- Histoire, géographie et éducation civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive
- Langues vivantes 1&2

Épreuves	mod	durée	coef
E1 - Épreuve scientifique et technique :			6
• E11 - Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Écrite	3 h	(4)
• E12 - Économie et droit	Écrite	1 h 30	(1)
• E13 - Mathématiques	Écrite	1 h	(1)
E2 - Action de promotion - animation en unité commerciale	Orale	30 min	4
E3 - Épreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel: vente en unité commerciale	Orale	30 min	4
E4 - Langue vivante	Écrite	2 h	2
E5 - Culture générale : français, histoire - géographie :			5
• E51 - Français	Écrite	2 h 30	(3)
• E52 - Histoire et géographie	Écrite	2 h	(2)
E6 - Éducation artistique - arts appliqués	Écrite	3 h	1
E7 - Éducation physique et sportive	Pratique		1
Épreuve facultative ^(*) : Langue vivante	Orale	20 min	
(*) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme ou d'une mention.			