



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE *en 3 ANS*

Le titulaire du Bac Pro Commerce est apte à gérer l'approvisionnement d'un point de vente, à vendre, conseiller et fidéliser sa clientèle et, plus généralement, à gérer un commerce.

Niveau requis

Dès la seconde **M.R.C.** (Métiers de la Relation Clients) ou une seconde générale avec récupération de modules.

Qualités requises

- Motivation, dynamisme, enthousiasme,
- Sens du contact et de la communication,
- Goût pour le travail en équipe,
- Rigueur et méthode dans le domaine de la gestion,
- Sens des responsabilités.

Enseignements

Au niveau des enseignements professionnels dispensés au cours des 3 années du bac pro Commerce, les étudiants seront confrontés aux problématiques du marketing, de l'économie, de la gestion commerciale ou encore de la communication-vente. Les matières générales seront également présentes à l'examen final.

Périodes de Formation en Entreprise

La durée globale des P.F.E. serait de 23 semaines, les élèves réparties de la façon suivante :

- année 1 = 7 semaines (3+4),
- année 2 = 8 semaines (4+4),
- année 3 = 8 semaines (4+4).

Les P.F.E. sont obligatoires et sont indissociables de la formation. Ces périodes de Formations en Entreprise permettent d'acquérir des compétences professionnelles et de développer : autonomie, esprit d'équipe, sens des responsabilités, du relationnel et de la créativité

Elles sont évaluées et prises en compte pour l'examen.

Entreprises d'accueil

- Grande distribution : hypermarché, super marché, grande surface...,
- Commerces de gros ou de détail : succursale, grossiste, magasin d'usine,
- Commerces traditionnels : magasins.

**** Vie Active**

Le titulaire d'un Bac Pro Commerce peut devenir :

- Employé de commerce,
- Assistant de vente,
- Conseiller de vente,
- Vendeur spécialisé,
- Commerçant en alimentation,
- Commercial à bord des trains,
- Télévendeur,
- Caissier,
- Vendeur en magasin.

**** Poursuite d'études**

➤ **BTS**

- Professions Immobilières,
- Management des Unités Commerciales,
- Technico-Commercial,
- Négociation Relation Client,
- Tourisme.

➤ **FCIL** (*Formation Complémentaire d'Initiative Locale*)

- Vendeur de produits multimédia.

➤ **MC** (*Mention complémentaire*)

- Assistance, conseil et vente à distance,
- Vendeur spécialisé en alimentation.



Et après ?