



BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

Section Européenne Anglais - Espagnol

Les missions

Le titulaire du baccalauréat professionnel Commerce est un employé commercial qui intervient dans le conseil, la vente et la fidélisation auprès du client. Il participe à l'approvisionnement du magasin et à l'animation de la surface de vente. Il assure la gestion commerciale du rayon, de l'univers qui lui est confié.

Missions confiées dans l'entreprise

- Domaine de la gestion : approvisionner et réassortir le rayon, le magasin. Participer à la gestion commerciale et financière du rayon, du magasin. Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel et aux clients.
- Domaine de l'animation : adapter les stratégies de merchandising, réimplanter les rayons, mise en place de nouveaux produits et étude des linéaires. Participer aux opérations de promotion, d'animations et évaluer leurs résultats quantitatifs et qualitatifs.
- Domaine de la vente : accueillir et assister le client, réaliser des ventes, fidéliser la clientèle et traiter les opérations de service après-vente.

La formation

Niveau requis

- Classe de 3^{ème}
- Fin de 2^{nde} générale

Durée de la formation

3 ans

Qualités requises

- Dynamique, ouverture sur le monde économique
- Capacité d'écoute, goût des relations humaines et de la négociation
- Sens des responsabilités, de l'organisation et rigueur dans la gestion
- Capacité à travailler en autonomie et en équipe
- Enthousiasme, positivisme et persévérance

Pratique professionnelle en entreprise

La formation comprend 22 semaines de stage réparties sur les 3 années

Profil des entreprises

Tous types d'unités commerciales

- Grande distribution spécialisée ou non : hypermarchés, supermarchés, (sport, électroménager, culture, textile...)
- Commerce de détail ou de gros quel que soit le secteur d'activité

Et après...

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel (anciennement BTS MUC)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (anciennement BTS NRC)
- Mentions complémentaires vendeur spécialisé, Assistance / Conseil, Vente à distance

Insertion professionnelle

- Adjoint de chef de rayon ou d'unité commerciale, vendeur-conseil, vendeur spécialisé.

Contenu de la formation

Enseignements généraux :

- Français, histoire-géographie, éducation morale et civique
- Culture Générale et Philosophique (en Terminale)
- Philosophie(en Terminale)
- Langues vivantes 1 et 2 (Anglais- Espagnol- Italien)
- Arts appliqués et cultures artistiques
- EPS

Enseignements professionnels :

- Animation commerciale
- Gestion des produits et Gestion Commerciale
- Vente et fidélisation
- Mathématiques
- Economie et Droit
- PSE

+ Accompagnement personnalisé