



# Bac Professionnel

## Métiers du Commerce et de la Vente

### Objectifs

Le Bac Professionnel Commerce, diplôme de niveau IV, a pour objectif la formation de futurs responsables d'unités de vente autonomes.

- Préparer et réaliser la vente de produits,
- Participer à la gestion de l'unité commerciale, et maintenir son attractivité,
- Organiser des opérations de promotion et des actions d'animation.

### Qualités professionnelles

- Goût du contact, sociabilité,
- Esprit d'initiative et d'entreprise,

### Durée de la Formation

- 3 ans dont 22 semaines de stage en entreprise réparties sur les trois années de la formation.
- L'élève est acteur de sa recherche d'entreprises d'accueil pour les différentes périodes de stage en orientant sa prospection en fonction de ses affinités pour un produit
- Les périodes en milieu professionnel peuvent se dérouler dans tous types de magasins, traditionnels ou de la grande distribution.
- La formation permet de valider le BEP MRCU (Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers) en fin de la classe de 1ère Bac Pro.
- 22 semaines au sein de grands et petits commerces de détail, de grands magasins spécialisés.

### Conditions d'admission

- Le BAC Professionnel Commerce se prépare après la classe de 3ème.

### Poursuite d'études

- BTS MCO : Management Commercial Opérationnel (*Anciennement MUC*)
- BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client (*Anciennement NRC*)
- DUT : Diplôme Universitaire Technologique

## Métiers / débouchés

Le titulaire du Bac Pro possède un bagage technique suffisant pour entrer dans la vie active et exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités propres 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 commerciale attachées à sa fonction.

- Employé de commerce
- Conseiller de vente, vendeur spécialisé
- Adjoint au responsable de rayon

## Contenu de la formation

L'enseignement professionnel est dominant, environ 15 heures hebdomadaires.

Chaque diplôme comprend une part d'enseignement général : français, histoire et géographie, anglais, espagnol, arts plastiques, EPS, mathématiques.

## Les projets professionnels

**Partie intégrante des enseignements, les projets favorisent les apprentissages. L'élève est ainsi acteur de sa formation.**

- Participation à des manifestations commerciales : Salons, Marché de Noël, défilés de mode,...
- Mise en place de partenariats lycée-entreprise,
- Participation au Téléthon,
- Visite d'entreprises, de salons professionnels,
- Organisation de voyages,
- Action d'animation et de promotion pour la vente de produits,



## Les intervenants

**L'intervention de nombreux acteurs de la vie publique et professionnelle vise à favoriser l'insertion professionnelle et sociale de nos élèves.**

- Préparation aux techniques de recherche d'un emploi (TRE) avec préparation de CV, lettre de motivation et simulation d'entretien d'embauche,
- Partenariat avec les entreprises du commerce et de la distribution met à la disposition des jeunes un réseau relationnel qui favorisera leur recherche d'emploi ou la poursuite des études en BTS.
- Participation des professionnels aux jurys d'examen : ils sont ainsi bien informés des épreuves et leur présence permet de mettre en place des stages répondant aux exigences des diplômes.

## Diplôme

BAC Professionnel Commerce les épreuves se déroulent en partie en contrôle en cours de formation (CCF) et en partie en épreuves ponctuelles (Etude de cas, français, histoire-géographie, économie et droit, PSE).