



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).