Formation dipômante

Baccalauréat Professionnel (BAC PRO)

« Bac Pro Commerce »

BAC Pro

Votre profil

Vous êtes en classe de 3e ou titulaire d'un BEP ou d'un CAP ?
Vous aimez le contact et la vente ?

Le Bac Professionnel Commerce est fait pour vous.
Vendeur ou vendeuse en magasin, vos qualités d'écoute et votre dynamisme seront des armes supplémentaires pour réussir votre projet professionnel.

Le contexte et l'emploi

Fini le temps des « baratineurs ». Face à une clientèle informée et exigeante, les vendeurs doivent savoir argumenter et adapter leur discours en fonction des besoins de chacun. Au terme de vendeur, on préfère aujourd'hui celui de conseiller. Le Bac Professionnel Commerce se veut être un parcours qui vise avant tout la formation de personnes rapidement opérationnelles dans un secteur qui recrute 25000 personnes chaque année (*source : Onisep.fr*).

Les objectifs de la formation

Le Bac Professionnel Commerce sanctionne un niveau intermédiaire de la branche des métiers du commerce et offre une large possibilité d'insertion professionnelle : employé(e) de commerce, assistant(e) de vente, conseiller(ère) de vente, vendeur ou vendeuse spécialisé(e), adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales. Le ou la titulaire du Bac Professionnel Commerce aura pour fonctions essentielles :

- La participation à l'approvisionnement,
- La vente, le conseil et la fidélisation des clients,
- La participation à l'animation de la surface de vente,
- La gestion commerciale attachée à sa fonction.

LE RÉSEAU TALIS FORMATION
FACILITE VOTRE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE

Programme

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Mathématiques
- Histoire - Géographie
- Langue vivante étrangère
- Éducation artistique – Arts appliqués
- Éducation physique et sportive

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- L'étudiant doit être capable de dialoguer dans une perspective professionnelle
- D'exploiter des sources d'informations professionnelles dans la langue considérée

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Mercatique
- Gestion commerciale
- Gestion des stocks
- Marchandisage
- Communication
- Communication publicitaire
- Techniques de vente
- Informatique

Examen

ÉPREUVES OBLIGATOIRES	COEF	FORME	DURÉE
Préparation et suivi de l'activité de l'activité commerciale	4	écrit	3h
Économie - Droit	1	oral	30 min
Mathématiques	1	écrit	1h
Prévention - Santé - Environnement	1	écrit	2h
Langue vivante étrangère 1	3	oral	20 min
Langue vivante étrangère 2	2	oral	20 min
Action de promotion – Animation en unité commerciale	4	oral	30 min
Épreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel : vente en unité commerciale	4	oral	30 min
Français	3	écrit	2h30
Histoire - Géographie - Éducation Civique	2	écrit	2h
Éducation artistique – Arts appliqués	1	écrit	1h30
Éducation physique et sportive	1	pratique	-
TOTAL DES COEFFICIENTS	27	-	-
ÉPREUVES FACULTATIVE	COEF	FORME	DURÉE
Langue vivante étrangère	-	oral	20 min

© Talis - février 2011 - Document non contractuel / Centres de Formation & Enseignement technique supérieur privé