

Baccalauréat Professionnel Commerce

Baccalauréat Professionnel Commerce en 3 ans



Disciplines et horaires

• Formation générale

- | | |
|----------------------------|--|
| . Français | . Education artistique –Arts appliqués |
| . Histoire – Géographie | . E.P.S. |
| . Langues vivantes I et II | |

• Formation Professionnelle théorique

- | | |
|--------------------|--|
| . Mathématiques | . Enseignements relatifs aux compétences «vendre», «gérer» et «animer» |
| . Economie - Droit | |

• Formation à la vie de l'entreprise

La formation en milieu professionnel permet au futur bachelier d'appréhender la réalité des situations professionnelles commerciales de référence.

La durée de la formation en milieu professionnel est de 18 semaines :
 . 8 semaines en Première Professionnelle
 . 10 semaines en Terminale Professionnelle

LES QUALITES REQUISES

- | | | |
|---------------------------|------------------------|-----------------------|
| ⇒ Bonne présentation | ⇒ Sens du contact | ⇒ Esprit d'entreprise |
| ⇒ Aisance de l'expression | ⇒ Capacité d'écoute | ⇒ Dynamisme |
| ⇒ Confiance en soi | ⇒ Sens de l'initiative | ⇒ Adaptabilité |

LES COMPETENCES A ACQUERIR

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Commerce » intervient dans les fonctions suivantes :

- ⇒ Animation commerciale
- ⇒ Gestion des produits et gestion commerciale
- ⇒ Vente

Leur mise en œuvre peut être différente selon la taille, l'organisation des entreprises commerciales, la nature et la complexité des produits ou des services commercialisés et selon les attentes de la clientèle.

Pour exercer son métier, il doit donc :

- ⇒ Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client et à la politique de l'entreprise
- ⇒ Maîtriser sa communication
- ⇒ Gérer les priorités
- ⇒ Travailler en équipe
- ⇒ Faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle
- ⇒ Prendre des initiatives

LES PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Le titulaire du baccalauréat professionnel «Commerce» est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Il exerce ses activités dans des entreprises de distribution ou de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines).

Les appellations les plus fréquentes des emplois concernés sont les suivantes :

- | | |
|----------------------------|--|
| ⇒ Employé(e) commercial(e) | ⇒ Vendeur conseiller, vendeuse conseillère |
| ⇒ Assistant(e) de vente | ⇒ Adjoint du responsable de petites unités commerciales... |

✓ Les perspectives d'évolution :

Dans le cadre de son parcours professionnel, le titulaire du baccalauréat professionnel «Commerce» pourra assumer des responsabilités qui le conduiront à exercer en tant qu'adjoint ou responsable de tout ou partie d'une unité commerciale. Les compétences acquises, éventuellement reconnues par la validation des acquis de l'expérience, pourront lui permettre d'accéder à des responsabilités de niveau supérieur