

BAC PRO COMMERCE

Formation en 3 ou 2 ans selon
votre formation initiale et après
étude de votre dossier.



VOUS

Après le CAP Employé de Vente ou titulaire
d'un diplôme de niveau V.

Après la classe de 3^{ème}, 2^{nde} ou 1^{ère} :

- > d'enseignement général
- > d'enseignement technologique

VOTRE PROJET

Futur professionnel du commerce :

- > gérant d'un point de vente
- > chef de rayon
- > vendeur spécialisé

OBJECTIFS

- > Le Bac Professionnel Commerce confère à son titulaire les compétences nécessaires pour 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
 - les tâches de gestion courantes
- > Ce métier réclame des qualités telles que le dynamisme, la réactivité, l'autonomie, et des facultés de communication

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Enseignement professionnel

- > vendre
- > gérer
- > animer
- > économie-droit
- > mathématiques
- > prévention sécurité environnement
- > accompagnement personnalisé

Enseignement général

- > français
- > histoire-géographie et éducation civique
- > anglais
- > espagnol
- > arts appliqués et cultures artistiques
- > éducation physique et sportive

VALIDATION DU DIPLÔME

- > L'évaluation est réalisée sous la forme du contrôle terminal
- > Le Bac Professionnel Commerce est délivré par l'Education Nationale



CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > être âgé de 16 à 30 ans au delà nous consulter
- > déposer un dossier de candidature téléchargeable depuis notre site Internet : cfa.orleans-metropole.fr
- > satisfaire aux pré-requis et se présenter à l'entretien de motivation
- > signer un contrat d'apprentissage avec l'entreprise :
 - début d'un contrat : au plus tôt le 1^{er} juillet



BAC PRO COMMERCE

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

ORGANISER L'OFFRE

« PRODUIT »

- › Actions de merchandising dans l'espace de vente :
 - facteurs d'ambiance
 - signalétique
 - attractivité
- › Favoriser l'achat d'impulsion

VENDRE

- › Argumenter et conseiller
- › Qualifier la clientèle
- › Découverte du client

- › Présenter le produit au client
- › Conclure la vente
- › Traiter les réclamations

GÉRER

- › Gérer les stocks
- › Préparer la commande
- › Réceptionner les produits
- › Effectuer les opérations de contrôle
- › Mettre en rayon, facing

PARTICIPER AUX OPÉRATIONS DE PROMOTION ET AUX ACTIONS D'ANIMATION

- › Préparer une action promotionnelle
- › Réaliser une animation
- › Evaluer les résultats
- › Informer la clientèle
- › Assurer la mise en œuvre de l'action
- › Etre force de proposition

PARTICIPER À LA GESTION ET À LA PRÉVENTION DES RISQUES

- › Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité liées :
 - au personnel
 - aux clients
 - aux produits
 - aux équipements
 - aux locaux



ENTREPRISES D'ACCUEIL

- › Commerces indépendants ou franchisés
- › Grands magasins
- › Magasins à succursales
- › Enseignes de la grande distribution

ALTERNANCE

- › Seconde Professionnelle : 1 semaine sur 3 au CFA soit 500 heures de cours dans l'année
- › Première et Terminale Professionnelle, 675 heures de cours par an
- 2 alternances possibles :
 - 1 semaine sur 2 au CFA (20 semaines par an)
 - 2 jours de cours par semaine

POURSUITES D'ÉTUDES

- › BTS Assistant Manager
- › BTS Assurance
- › BTS Banque
- › BTS Négociation Relation Clients
- › BTS Management des Unités Commerciales
- › BTS Professions immobilières
- › BTS Communication
- › Formations professionnelles spécifiques

