Baccalauréat professionnel commerce



Ses caractéristiques :
Un baccalauréat organisé autour de l'acquisition de trois grandes compétences :
- **Vendre** : préparer et réaliser la vente de produits, contribuer à la fidélisation de la clientèle
- **Gérer** : approvisionner et réassortir, gérer les produits dans l'espace de vente, participer à la gestion de l'unité commerciale, participer à la gestion et à la prévention des risques.
- **Animer** : organiser l'offre des produits, participer aux opérations de promotion et aux actions d'animation



Aptitudes requises :
- Avoir un goût prononcé pour les contacts et la communication, savoir animer et persuader, être vif d'esprit, disponible, avoir beaucoup de diplomatie, avoir le sens de l'organisation...

Capacité d'accueil : 15 places

Les enseignements et leur durée horaire sur les trois années de formation :

- **Enseignements généraux** :

Français, Histoire géographie et éducation civique	380 heures
Mathématiques	181 heures
Langues vivantes 1 (Anglais) et 2 (Espagnol ou Allemand)	349 heures
Arts appliqués	84 heures
EPS	224 heures

- **Accompagnement personnalisé**

Accompagnement personnalisé	210 heures

- **Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité :**

Enseignements professionnels	1 152 heures
Prévention – santé - environnement	84 heures
Français et/ou mathématiques et/ou langue vivante et/ou arts appliqués	152 heures

Débouchés professionnels :
Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle en tant que commerçant, vendeur, télévendeur...
A la différence du titulaire du bac vente, le bachelier en commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client.
C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité à :
- Participer à l'approvisionnement,
- Vendre, conseiller et fidéliser,
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable

Poursuite d'études :
Une poursuite d'études en BTS est possible avec un bon dossier ou une mention à l'examen, par exemple;
En **BTS management des unités commerciales**, en **BTS négociation et relation client**.
D'autres poursuites d'études sont possibles: mention complémentaire vendeur spécialisé en alimentation, mention complémentaire vendeur de produits multimédia, mention complémentaire assistance, conseil, vente à distance,...

Site Beauregard - 03 84 40 09 89

Site Lumière - 03 84 40 21 21

33ter, rue Grammont - 70300 Luxeuil les Bains
ce.0701078@ac-besancon.fr