

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE



Contexte professionnel

Cette activité professionnelle s'exerce dans le secteur du commerce de détail de produits ou de services, dans les entreprises qui achètent et revendent des produits sans transformation profonde ou qui fournissent des services aux ménages. Les évolutions perceptibles dans le commerce de détail font apparaître le besoin de commerciaux formés aux nouvelles techniques de vente (informatique) et aux exigences accrues de professionnalisme nécessitées par une gestion plus serrée des entreprises.

Formation

Enseignement général : 405h/an

Enseignement professionnel : 412h/an

- Vendre : communication et entretien de vente avec le client,
- Gérer : gestion des rayons et de l'unité commerciale,
- Animer: animation dur le point de vente, mise en avant d'un produit.

Enseignement général lié à la spécialité : 50h/an

Accompagnement personnalisé : 70h/an

Périodes de formation en milieu professionnel

Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel (P.F.M.P.) sont déterminantes pour l'obtention du diplôme. La durée de la P.F.M.P. est de 22 semaines réparties sur les 3 années de formation. Ces périodes permettent à l'élève d'acquérir et de mettre en œuvre des compétences en exerçant des activités en situation réelle.

Public visé

Élève sortant de 3^{ème}
Élève sortant de CAP entre directement en
1^{ère} Bac pro après étude du dossier en
commission

Qualités demandées

Motivation, volonté, autonomie
Maîtrise l'organisation et de la gestion
Bonne capacité de persuasion
Sens des contacts humains
Facilité d'expression