

# BAC PRO COMMERCE



## Compétences à acquérir

Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité,

à :

- participer à l'approvisionnement et au réassortiment des produits.
- vendre, conseiller et fidéliser.
- participer à l'animation de la surface de vente : en maintenant l'attractivité du rayon, en mettant en oeuvre des actions promotionnelles et/ou d'animation.
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.



Le titulaire du Bac Pro Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente de contact, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande.

## Matières enseignées

### Enseignement Général

- Français
- Histoire Géographie - Éducation civique
- Mathématiques
- Langue vivante 1 : anglais
- Langue vivante 2 : espagnol ou allemand
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

### Enseignement Professionnel

- Vendre, gérer, animer
- Économie
- Droit
- Prévention - Santé - Environnement
- Accompagnement personnalisé

# BAC PRO COMMERCE

## Stages

La période de formation en milieu professionnel permet au jeune d'acquérir des compétences dans le domaine professionnel et ainsi compléter sa formation.

L'élève effectue **22 semaines de stage** sur les 3 années de formation à savoir :

- 6 semaines en seconde.
- 8 semaines en première.
- 8 semaines en terminale.

## Conditions d'admission

Le Bac Pro Commerce s'adresse à des élèves issus de 3ème et de CAP, après examen de leur dossier.

## Poursuites d'études

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation Relation Client
- BTS Assistant de Gestion en PME/PMI
- BTS Communication
- Mentions Complémentaires (spécialisation sur une année dans un domaine d'activité précis)

## Débouchés professionnels

Le titulaire de ce Bac Pro peut prétendre au métier d'employé commercial dont les appellations varient selon le type de commerce.

Les appellations les plus fréquentes sont les suivantes :

- employé(e) de commerce.
- employé(e) commercial(e).
- assistant(e) de vente.
- conseiller(ère) de vente.
- vendeur(euse).
- vendeur(euse) spécialisé(e).
- vendeur(euse) conseiller(ère).
- adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...

Internet

14, Rue du Ballet - NANTES  
Tél. 02 44 76 35 00 - [www.stfelixlasalle.fr](http://www.stfelixlasalle.fr)



web