

BAC PRO COMMERCE

3 ans

Objectif

L'objectif est de former des professionnels capables de travailler au sein d'unités commerciales de toutes tailles pour vendre des biens ou des services de toutes natures. Ils connaissent les techniques de vente et d'après-vente et savent organiser des actions commerciales, préparer des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes pour les transmettre au service concerné.

Qualités pour réussir

- ✓ Rigueur et aptitude à la gestion,
- ✓ Sens de l'organisation et de la relation humaine,
- ✓ Talent d'animation, Présentation soignée,
- ✓ Esprit d'initiative,
- ✓ Esprit d'équipe.

Organisation de la scolarité

Domaines d'enseignement professionnel	Domaines d'enseignement général
Vendre	Français
Animer	Histoire/géographie
Gérer	LV 1 : anglais
Economie-droit	LV 2 : italien ou espagnol
Accompagnement personnalisé	Mathématiques
Prévention santé environnement	Education artistique
	Education physique et sportive

Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP)

- ✓ 22 semaines de stage sur les 3 ans de formation
- ✓ Ces périodes doivent permettre à l'élève de travailler en situation réelle, là où le contact client-vendeur est dominant.

Secteurs d'activité

- ✓ Entreprise de grande distribution ou magasin de détail
- ✓ Spécialisé ou généraliste
- ✓ Libre service ou vente assistée

Poursuite d'études

- ✓ Cette formation est principalement orientée vers l'insertion professionnelle
- ✓ Possibilité de poursuivre ses études en BTS Management des Unités Commerciales ou BTS Négociation Relation Clientèle par exemple

Critères d'admission

- ✓ La formation est accessible aux élèves de 3^{ème}, 3^{ème} prépa pro, 2^{nde} générale, 2^{nde} technologique.

