

# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

# COMMERCE

22 semaines de stage



## LA FORMATION

- Gérer l'approvisionnement, participer à la gestion commerciale
- Vendre, conseiller et la fidéliser le client
- Animer la surface de vente

## LES QUALITÉS

- Bonne maîtrise du français
- Bon niveau en langues vivantes
- Bonne présentation corporelle et vestimentaire
- Sens du contact, de l'accueil et de l'organisation

## LE CONTENU DE LA FORMATION

### DES ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Français, Histoire Géographie, Éducation à la citoyenneté, LV1 - Anglais, LV2 - Italien ou Espagnol, Mathématiques, Arts appliqués, Éducation physique et sportive, Accompagnement personnalisé.

### DES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Vente, Animation commerciale, Gestion de produits et commerciale, Economie Droit, Enseignements généraux liés à la spécialité, Prévention Santé Environnement.

## CONDITIONS D'ADMISSION

### & DURÉE DE LA FORMATION

- Accessible après une 3e générale de collège ou une seconde de lycée général et technologique
- Trois années : une seconde de détermination du tertiaire commercial MRCU - Métiers de la Relation aux Clients et Usagers ; une première et une terminale de baccalauréat professionnel Commerce.

## POURSUITE D'ÉTUDES

La finalité du bac professionnel est l'entrée dans la vie active, mais les meilleurs élèves, avec une forte motivation, peuvent faire une demande de poursuite d'études en :

- BTS Management des Unités Commerciales,
- BTS Négociation et Digitalisation de la relation Client,
- BTS Banque, conseiller de clientèle,
- BTS Assurances,
- BTS Professions immobilières.

## DÉBOUCHÉS

- Employé commercial dans des entreprises de distribution

