

# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

# COMMERCE

22 semaines de stage



## LA FORMATION

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

## LE CONTENU DE LA FORMATION

### DES ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Français, Histoire Géographie, Éducation à la citoyenneté, LV1 - Anglais, LV2 - Italien ou Espagnol, Mathématiques, Arts appliqués et cultures artistiques, 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, Activité de projet

## 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 Assurances
- BTS Négociation-Relation Client
- DUT Techniques de Commercialisation

## 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

## CONDITIONS D'ADMISSION & DURÉE DE LA FORMATION

- Accessible après une troisième générale de collège ou une seconde de lycée général et technologique
- Trois années (une seconde « tertiaire commercial » MRCU (Métiers Relation Client Usager), une première et une terminale de baccalauréat professionnel Commerce)

## DÉBOUCHÉS

- Employé commercial dans des entreprises de distribution
- ou des entreprises de production (magasins d'usine)

