



# BAC PRO COMMERCE



2 Rue de la Loge - BP 21 - 71450 BLANZY

☎ 03.85.67.76.20

✉ 0711384U@ac-dijon.fr

🌐 <http://lyc71-haignere.ac-dijon.fr>



## PRESENTATION

Le titulaire du baccalauréat professionnel «commerce» exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement du responsable de point de vente, de secteur, de rayon, du gérant ou du commerçant. Il est autonome dans la relation au client en entretien de vente.

L'activité du titulaire de ce diplôme s'exerce généralement debout et nécessite des déplacements dans la surface de vente ou en réserve.

Il doit s'attacher à respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, et adopter les comportements et attitudes conformes en vue de garantir la sécurité, notamment sanitaire, des produits.

L'activité du titulaire du baccalauréat professionnel « commerce » s'exerce auprès de la clientèle du point de vente.

Il met en œuvre les techniques relationnelles adaptées aux différents comportements de clients.

Il utilise les moyens et techniques :

- de communication et d'information (téléphonie, informatique, terminal point de vente -PLV...),
- de vente (publicité sur le lieu de vente - PLV, information sur le lieu de vente - ILV...),
- de formation (aux produits et à la politique de l'enseigne...)

## Types d'établissements

- ✓ **Entreprises de distribution :**
  - de biens ou de services,
  - avec points de vente sédentaires ou non,
  - de tailles variées,
  - spécialisées ou généralistes,
  - intégrées ou non,
  - de détail ou interentreprises (grossistes ou semi grossistes avec espace de vente intégré), •
- ✓ **Entreprises de production avec espace de vente intégré** (magasins d'usines).

## Les métiers

- ✓ employé(e) de commerce
- ✓ employé(e) commercial(e)
- ✓ assistant(e) de vente
- ✓ conseiller de vente, conseillère de vente
- ✓ vendeur, vendeuse
- ✓ vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée
- ✓ vendeur conseiller, vendeuse conseillère
- ✓ adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales

# CONTENU DE LA FORMATION

## Enseignement général

## Enseignement professionnel

- **Animer**

Organiser l'offre « produits »

Participer aux opérations de promotion

Participer aux actions d'animation

- **Gérer**

Approvisionner et réassortir

Gérer les produits dans l'espace de vente

Participer à la gestion de l'unité commerciale

Participer à la gestion et à la prévention des risques

- **Vendre**

Préparer la vente

Réaliser la vente de produits

Contribuer à la fidélisation de la clientèle

**Connaître l'environnement économique et juridique**

## **Périodes de Formation en Milieu Professionnel**

22 semaines de formation en entreprise

sur les 3 ans

## **Poursuites d'études**

BTS **M**anagement des **U**nités **C**ommerciales

BTS **N**égociation **R**elations **C**lients

DUT **T**echniques de **C**ommercialisation

MC **A**ssistance, **C**onseil, **V**ente à distance

FCIL **V**endeur de produits multimédia



## Hébergement

**Externat**

**Demi-pension et**

**Internat en chambre individuelle**



## BLANZY

A 1h30 de Paris

&

40 mn de Lyon

en TGV