



Lycée

JEAN MONNET



LE BAC PROFESSIONNEL COMMERCÉ



66 bd de Châtenay BP 56

16108 COGNAC

Tél. : 05 45 36 83 10 Fax : 05 45 35 39 55

ce.0160020k@ac-poitiers.fr

BAC PRO COMMERCE

Une formation en 3 ans

Les métiers du commerce requièrent des qualités relationnelles,
du dynamisme, de la persévérance et de la rigueur

↳ Le profil requis

- Goût du contact humain, enthousiaste
- Bonnes présentation et élocution
- Méthode, rigueur intellectuelle, esprit d'analyse et de logique

↳ Les enseignements sur 3 ans

Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité			
	Durée annuelle moyenne indicative	Durée hebdomadaire moyenne indicative	%
Enseignements Professionnels dont : - Animer, Gérer, Vendre - Environnement économique et juridique	384 h	14 h	38.80%
Prévention-Santé- Environnement	28 h	1 h	
Français et/ou Maths et/ou Langues vivantes et/ou Arts appliqués	50 h	2 h	
Enseignements généraux			
Français, Histoire - Géographie, Education Civique	126 h	4.5 h	33.90%
Mathématiques	60 h	2 h	
Langues Vivantes (1 et 2)	116 h	4 h	
Arts appliqués	28 h	1 h	
EPS	75 h	2.5 h	
TOTAL sur 28 semaines	867 h	31 h	
Accompagnement Personnalisé : soutien, approfondissement, projet orientation	70 h	2.5 h	5.85%

Période de formation en entreprise
de 22 semaines sur 3 ans
soit 21.45% du temps de formation

Le Métier

Le titulaire d'un Bac Pro Commerce :

- Anime le point de vente :
 - Organise l'offre
 - Participe aux opérations de promotion
 - Participe aux opérations d'animation



- Gère le point de vente :
 - Approvisionne et procède au réassortiment
 - Gère les produits dans l'espace de vente
 - Participe à la gestion de l'unité commerciale
 - Participe à la gestion et à la prévention des risques



- Vend :
 - Prépare la vente
 - Conseille les clients et réalise la vente de produits
 - Contribue à la fidélisation de la clientèle

Poursuite d'étude et avenir professionnel

Le titulaire du Bac Pro Commerce peut :

- Intégrer un BTS du secteur commercial : **BTS Management des Unités Commerciales** ou **BTS Négociation et Relation Client**
- Entrer dans le monde du travail :
 - ◇ Employé de commerce
 - ◇ Assistant de vente
 - ◇ Vendeur spécialisé
 - ◇ Adjoint du responsable de petites unités commerciales...

A l'issue de sa formation, le titulaire du bac Pro COMMERCE doit être capable d'adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client, de maîtriser sa communication, de travailler en équipe, de faire preuve d'autonomie et de réactivité, de prendre des initiatives.

↳ Obtention du diplôme

Le diplôme **Bac Pro Commerce** est obtenu après des **contrôles en cours de formation (CCF)** et un **examen final** en fin de 3ème année

MATIERES	FORME	DUREE	COEF.
E1 : EPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE : A : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale B : Economie - Droit C : Mathématiques	Ecrite Ecrite Ecrite	3h 1h30 1h	4 1 1
E2 : ACTION DE PROMOTION (Animation en Unité Commerciale) en lien avec les périodes de formation en entreprise	CCF		4
E3 : VENTE EN UNITE COMMERCIALE : Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel	CCF		4
E4 : EPREUVE DE LANGUE VIVANTE	Ecrite	2h	2
E5 : EPREUVE DE FRANÇAIS / HISTOIRE – GEO : A : Français B : Histoire- Géographie	Ecrite Ecrite	2h30 2h	3 2
E6 : EPREUVE D'EDUCATION ARTISTIQUE	CCF		1
E7 : EPREUVE D'EPS	CCF		1
EPREUVES FACULTATIVES : Langue vivante	Orale	20mn	

↪ ↪ ↪ **Passage du BEP Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers en CCF au cours de la 2ème année de formation + une épreuve ponctuelle de Français et Histoire – Géographie**

