



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	<b>38.80%</b>
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	<b>33.90%</b>
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	
<b>TOTAL sur 28 semaines</b>	<b>867 h</b>	<b>31 h</b>	
Accompagnement Personnalisé : soutien, approfondissement, projet orientation	70 h	2.5 h	<b>5.85%</b>

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.
<b>E1 : EPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE :</b> 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
<b>E2 : ACTION DE PROMOTION (Animation en Unité Commerciale)</b> en lien avec les périodes de formation en entreprise	CCF		4
<b>E3 : VENTE EN UNITE COMMERCIALE :</b> Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel	CCF		4
<b>E4 : EPREUVE DE LANGUE VIVANTE</b>	Ecrite	2h	2
<b>E5 : EPREUVE DE FRANÇAIS / HISTOIRE – GEO :</b> A : Français B : Histoire- Géographie	Ecrite Ecrite	2h30 2h	3 2
<b>E6 : EPREUVE D'EDUCATION ARTISTIQUE</b>	CCF		1
<b>E7 : EPREUVE D'EPS</b>	CCF		1
<b>EPREUVES FACULTATIVES :</b> 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**

