

BAC PRO COMMERCE

Vos qualités :

- ☺ *Goût du contact et des relations sociales*
- ☺ *Aptitude au dialogue et à la communication*
- ☺ *Excellente présentation*
- ☺ *Intégration facile dans une équipe*

Contenu de la formation au Lycée : 32,5 h/semaine

- Enseignement professionnel : 14,5 h/semaine
 - Informatique :
Apprentissage des logiciels (traitement de texte, tableur). Utilisation d'Internet.
 - Animation commerciale :
Organiser la mise en place de l'offre « produits », participer aux opérations de promotion et aux actions d'animations.
 - Gestion des produits et gestion commerciale :
Réapprovisionner 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.
 - Vente :
Préparer et réaliser la vente des produits. Contribuer à la fidélisation de la clientèle.
 - Economie - Droit :
Caractéristiques et activités économiques de l'entreprise. Droit du travail.
 - Prévention-santé-environnement
 - Projets
- Enseignement général : 15,5 h/semaine
Français, histoire géographie, mathématiques, langues vivantes, Education artistique, EPS
- Accompagnement personnalisé : 2,5 h/semaine

Périodes de formation en milieu professionnel :
22 semaines réparties sur les trois années de formation

Les emplois :

Le titulaire du BAC professionnel Commerce est un employé commercial avec des responsabilités, qui peut exercer son activité dans tout type d'unité commerciale, en libre-service ou en vente assistée.

Il peut évoluer vers la fonction d'adjoint du responsable dans les petites unités commerciales.

La poursuite d'études est possible en BTS.