



SIMONE WEIL
Lycée Professionnel
6 rue Delizy, 93 500 Pantin
Tél : 01 48 10 39 00
Fax : 01 48 44 00 91

Le bac professionnel Commerce



Les enseignements généraux

Enseignements généraux pour la moitié de l'emploi du temps :

- Français, histoire géographie,
- Mathématiques,
- 2 Langues vivantes ; anglais et espagnol
- La prévention santé et environnement,
- Les arts appliqués,
- L'EPS.

Les enseignements professionnels

Enseignements relatifs au métier pour l'autre moitié du temps :

- Participation à l'approvisionnement des rayons,
- Vente, conseil et fidélisation de la clientèle,
- Participation à l'animation du magasin.
- Les stages en entreprise sont évalués et comp-

Les périodes de formation en entreprise

tent pour l'examen.

- Les 22 semaines de stage sont obligatoires et commencent dès la seconde ; si l'élève ne les totalise pas en entier son diplôme ne sera pas validé

Les examens

Un bep en certification intermédiaire

- En l'ère les élèves vont passer parallèlement le **BEP** Métiers de la relation clients et usagers.

Le baccalauréat

- La majorité des épreuves se passe en CCF (contrôle en cours de formation) pendant l'année de première et de terminale.
- 5 épreuves ponctuelles se passent au mois de juin de la terminale.

Et après un bac professionnel ?

- Il est possible pour un bon élève de poursuivre ses études en BTS MUC (Management des unités commerciales) ou Négociation et relation client. Il peut aussi envisager un DUT (bac + 2) dans le même domaine.

Présentation du métier

Le titulaire d'un bac pro commerce intervient à différentes phases de la commercialisation à la vente d'un produit.



Il accueille, informe et conseille le client sur des produits de consommation courante.



Il participe aussi à l'approvisionnement et à la gestion des produits. Il doit prendre en compte la concurrence, suivre l'évolution de l'offre et de la demande et participer à l'exploitation commerciale de l'entreprise.



L'activité du vendeur s'exerce généralement debout et nécessite des déplacements dans le magasin, en réserve et/ou dans d'autres locaux. Le vendeur doit adapter sa tenue au style de l'entreprise, s'adapter aux rythmes commerciaux et aux contraintes saisonnières.

Il peut être amené à travailler le week-end et les jours fériés. Ces horaires peuvent être tôt le matin, tard le soir).

Les qualités requises

Pour réussir dans ce métier il faut avoir :

- Le goût du contact,
- des qualités de dialogue et d'écoute
- de la discrétion,
- une bonne présentation.

Les débouchés après le bac

- Vendeur en magasin, boutique.
- Employé de commerce dans des entreprises de distribution, petites, moyennes ou grandes surfaces spécialisées.
- Employé de commerce de gros ou demi-gros.
- Employé commercial en relation avec la force de vente.

Entreprises partenaires :

Jennyfer

DARTY le CONTRAT de CONFIANCE

Marionnaud PARIS

chaussea.



DECATHLON
LA FORME LA FORME

Camaïeu CAMAÏEU