

BAC PRO

Commerce



Le bac pro commerce prépare à l'intervention dans tout type d'unité commerciale, sédentaire ou non, alimentaire ou non alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente conseil.

Le bachelier participe à l'approvisionnement. Il vend bien sûr, mais conseille et participe aussi à la fidélisation de la clientèle. Il participe également à l'animation de la surface de vente, aux opérations d'information et aux ventes promotionnelles. Enfin, il assure la gestion commerciale attachée à sa fonction : approvisionnement, mise en place, gestion de l'unité commerciale.

Débouchés

Les employés commerciaux sont assistants de vente, conseillers ou encore adjoints du responsable de vente de petites unités commerciales. Ils peuvent exercer dans une entreprise de distribution ou dans une entreprise de production avec espace de vente intégré.

Métier(s) accessible(s) :

- Commerçant(e) en alimentation
- Télévendeur(euse)
- Vendeur(euse)

Accès à la formation

Après la 3^e, seconde professionnelle Métiers de la relation aux clients et aux usagers.

Admission de droit :

- Classe de 3^e

Admission conditionnelle :

CAP Employé de commerce multi-spécialités
CAP Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles

Qualités requises :

- goût du contact, de la communication
- sens de la gestion et de l'organisation
- bonne présentation, bonne élocution
- autonomie

Stage

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) sont prévues sur les trois années du cycle.

Statistiques

En 2016, dans l'académie de Montpellier : 803 candidats inscrits, 802 présents, 715 admis (soit 89,15% de réussite).

En 2017, dans l'académie de Montpellier : 1036 candidats inscrits, 1017 présentés, 856 admis (soit 84.17% de réussite).

Programme

Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité	Horaires hebdomadaires moyens*
Enseignements professionnels	13 h 45
Economie-gestion	1 h
Prévention-santé-environnement	1 h
Français et/ou maths et/ou langue vivante et/ou arts appliqués	1 h 45
Enseignements généraux	
Français, Histoire-Géographie, Education à la citoyenneté	4h30
Mathématiques	2h
Langue vivante 1 et 2	4h
Arts appliqués – cultures artistiques	1h
EPS	2 ou 3h
Horaire hebdomadaire	31h
Accompagnement personnalisé	2h30

* Ces horaires sont donnés à titre indicatif

Descriptif des enseignements professionnels

- **Gestion** : réassort et approvisionnement, commandes et réception, contrôle. Espace de vente et implantation de produits, opérations de règlement, gestion de stocks, inventaire. Gestion de l'unité : mesure d'une performance, comparaison d'objectifs. Hygiène et sécurité
- **Animation** : ambiance, signalétique, attractivité, préparation et mise en œuvre d'actions, évaluation
- **Vente** : préparation, présentation du produit, argumentation et conseil, auto-évaluation. Conclusion ; réclamations
- **Demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale** : positionnement, assortiment
- **Mercatique** : emballage, conditionnement, distribution, prix, communication et fidélisation ; application à un produit

Examen

Domaine professionnel

- Epreuve scientifique et technique :
 - préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale, coeff. 4.
 - économie et droit, coeff. 1.
 - mathématiques, coeff. 1.
- Action promotion-animation en unité com., coeff. 4.
- Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu prof : vente en unité commerciale, coeff. 4.

Domaine général

- Langue vivante, coeff. 2.
- Epreuve de Français, Histoire-Géographie :
- Français, coeff. 3.
- Histoire-Géographie, coeff. 2.
- Epreuve d'éducation physique et sportive, coeff. 1.
- Epreuve d'éducation artistique, arts appliqués, coeff. 1.

Epreuve facultative LV2 (points >10 pris en compte) :

Les élèves de ce bac pro se présentent obligatoirement aux épreuves du BEP Métiers de la relation aux clients et aux usagers (facultatif pour les apprentis).

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable. Par exemple :

- Le BTS Management des unités commerciales
- Le BTS Négociation et relation client
- FCIL Vendeur de produits multimédia
- MC Assistance, conseil, vente à distance

Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Languedoc-Roussillon, consultez les guides régionaux.

Où se former

11 Carcassonne

- CCI Sud Formation CFA LR (*Consulaire*) **A**
- Ensemble scolaire Saint-Louis (*Privé sous contrat*)
- Lycée Charles Cros (*Public*)

11 Castelnaudary

- Lycée Germaine Tillion (*Public*)

11 Lézignan-Corbières

- Lycée Ernest Ferroul (*Public*)

30 Alès

- CCI Sud Formation CFA LR (*Consulaire*) **A**
- Lycée professionnel privé cévenol (*Privé sous contrat*)

30 Bagnols-sur-Cèze

- Lycée professionnel Sainte-Marie (*Privé sous contrat*)
- Lycée Albert Einstein (*Public*)

30 Beaucaire

- Lycée professionnel Paul Langevin (*Public*)

30 Le Vigan

- Lycée André Chamson (*Public*)

30 Marguerittes

- CCI Sud Formation CFA LR (*Consulaire*) **A**

30 Nîmes

- Lycée Gaston Darboux (*Public*)
- Lycée privé de la CCI (*Privé sous contrat*)
- Lycée St Vincent de Paul (*Privé sous contrat*)

30 Saint Christol les Alès

- Lycée Jacques Prévert (*Public*)

34 Béziers

- Lycée Mermoz (*Public*)
- CCI Sud Formation CFA LR (*Consulaire*) **A**
- LP privé Sacré-Cœur (*Privé sous contrat*)

34 Castelnau-le-Lez

- Lycée professionnel Georges Pompidou (*Public*)

34 Grande-Motte (La)

- Lycée La Merci Littoral (*Privé sous contrat*)

34 Lodève

- Lycée Joseph Vallot (*Public*)

34 Lunel

- Lycée Louis Feuillade (*Public*)

34 Montpellier

- Lycée Nevers (*Privé sous contrat*)
- Lycée professionnel Mendès France (*Public*)
- Lycée Jules Ferry (*Public*)
- CFA Education Nationale de L'Hérault **A**

34 Pézenas

- Lycée Charles Alliés (*Public*)

34 Sète

- Lycée Charles de Gaulle (*Public*)

48 Marvejols

- Lycée professionnel Saint-Joseph (*Privé sous contrat*)

48 Saint-Chély-d'Apcher

- Lycée polyvalent Théophile Roussel (*Public*)

66 Céret

- Lycée Déodat de Séverac (*Public*)

66 Perpignan

- CCI Sud Formation CFA LR (*Consulaire*) **A**
- Lycée professionnel Jean Lurçat (*Public*)
- Lycée Aristide Maillol (*Public*)
- Lycée Sainte-Louise de Marillac (*Privé sous contrat*)

66 Prades

- Lycée Charles Renouvier (*Public*)

66 Andorre

- Lycée Comte de Foix (*Public*)

1^{ère} année commune pour BAC PRO Commerce, Vente, Accueil-relation clients et usagers. Ces BAC PRO sont accessibles dans ces établissements.

- 11 Carcassonne – Lycée Charles Cros (*public*)
- 30 Nîmes - Lycée pro. privé de la CCI (*Privé sous contrat*)
- 30 Nîmes - Lycée Gaston Darboux (*Public*)
- 34 Béziers - Lycée Pro. J. Mermoz (*Public*)
- 34 Montpellier - Lycée Pro. J. Ferry (*Public*)
- 34 Pézenas – Lycée Charles Alliés (*Public*)
- 34 Sète – Lycée Charles de Gaulle (*Public*)
- 66 Perpignan – Lycée Aristide Maillol (*Public*)

1^{ère} année commune pour BAC PRO Commerce, Accueil-relation clients et usagers. Ces BAC PRO sont accessibles dans ces établissements.

- 34 Lunel – Lycée Louis Feuillade (*Public*)
- 66 Prades - Lycée Charles Renouvier (*Public*)

1^{ère} année commune pour BAC PRO Commerce, Vente. Ces BAC PRO sont accessibles dans ces établissements.

- 11 Castelnaudary - Lycée Germaine Tillion (*Public*)
- 30 St Christol les Ales – Lycée Jacques Prévert (*Public*)

A Formation en apprentissage

Pour en savoir plus

Consultez les documents Onisep :

- Dossiers « Le Dico des métiers »
- Voie pro « Les métiers de la vente et du commerce »
- Parcours « Les métiers du marketing, de la vente et de la pub »

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)
N'hésitez pas à rencontrer un conseiller d'orientation-psychologue.