

BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE - VENTE

+ d'infos :

Inscription sur www.agefa.org

Présentation

La mission du titulaire du baccalauréat professionnel Commerce consiste à intervenir dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

Lieu de formation

Lycée Paul Painlevé
5, rue de la Montagne
92400 Courbevoie
01 46 91 96 80

1 (A) (E) La Défense



Conditions d'admission

Une scolarité jusqu'à la 3^{ème} ou être titulaire d'un **CAP du même secteur**.

Rythme alternance

1 semaine en entreprise /
1 semaine à l'école sur une
durée de 3 ans.

Programme

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Mathématiques
- Histoire-géographie
- Éducation physique
- Mercatique
- Gestion
- Techniques de vente
- Droit
- Économie
- Éducation artistique

Accompagnement individuel

Ateliers thématiques :

- Production CV
- Organisation de la recherche de contrat d'apprentissage
- Simulations d'entretiens

Après le BAC ?

Poursuites d'études envisageables

Le baccalauréat professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS ou en mentions complémentaires.

Postes potentiels

- Employé(e) de commerce
- Employé(e) commercial(e)
- Assistant(e) de vente
- Conseiller(e) de vente
- Vendeur /Vendeuse

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles. Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Le maître d'apprentissage

confie des missions à l'apprenti, s'assure de leur bonne réalisation et l'évalue dans la progression de l'acquisition de ses compétences professionnelles. Il transmet des informations, des savoirs et une culture d'entreprise. L'enseignant référent est à sa disposition pour faire un point régulier sur le degré d'acquisition de l'apprenti et le soutenir dans les éventuelles difficultés qu'il pourrait rencontrer.

L'apprenti

est un salarié à part entière de l'entreprise. Il perçoit un salaire et suit un rythme alterné entreprise / centre de formation. Il travaille sous la responsabilité d'un maître d'apprentissage qui lui confie des missions et valide leur bonne exécution. L'apprenti met directement en pratique les connaissances acquises en centre de formation.

Les missions de l'apprenti

Activités

Animation commerciale

Gestion des produits et gestion commerciale

Vente

Missions

- Mise en place de l'offre produit
- Mise en scène de l'offre commerciale
- Entretien et contribution à l'hygiène et à la sécurité
- Approvisionnement et réassort
- Implantation des produits dans l'espace de vente
- Gestion du linéaire
- Gestion de l'espace de vente
- Gestion et prévention des risques
- Qualification de la clientèle sur la zone de chalandise
- Détermination des besoins de la clientèle
- Préparation des produits et des outils d'aide à la vente
- Exploitation de documentations
- Comparaison des offres de la concurrence.

Progression générale de l'apprenti

