

Objectifs de formation

- Gérer l'approvisionnement
- Vendre, conseiller et la fidéliser le client
- Animer la surface de vente
- Participer à la gestion commerciale

Qualités nécessaires

- Bonne maîtrise du français
- Bon niveau en langues vivantes
- Bonne présentation corporelle et vestimentaire
- Sens du contact, de l'accueil et de l'organisation

Conditions d'admission et durée de la formation

- Trois années (une seconde « tertiaire commercial », une première et une terminale de baccalauréat professionnel Commerce)
- Accessible après une troisième générale de collège ou une seconde de lycée général et technologique

Règlement d'examen

	Épreuve	Coeff	Durée	Mode	
Enseignement professionnel	E 11	Action de promotion-animation en unité commerciale	4		CCF (*)
	E 12	Économie et droit	1		CCF(*)
	E 13	Mathématiques	1		CCF(*)
	E 2	Préparation et suivi de l'activité commerciale	4	3:00	Écrit
	E 31	Vente en unité commerciale	4		CCF (*)
	E 32	Prévention Santé Environnement	1		CCF (*)
Enseignement général	E 41	Langue vivante 1	2		CCF (*)
	E 42	Langue vivante 2	2		CCF (*)
	E 51	Français	2,5	2:30	Écrit
	E 52	Histoire-géographie Éducation civique	2,5	2:00	Écrit
	E 6	Arts appliqués et Cultures artistiques	1		CCF (*)
	E 7	Éducation physique et sportive	1		CCF (*)
Fac	UF 1	Langue vivante		0:20	Oral

(*) Contrôle en cours de formation

Contenu de la formation en 1^{ère} année

Enseignement général (14 h50 en moyenne)

- Français
- Histoire - Géographie
- Éducation à la citoyenneté
- LV1 - Anglais
- LV2 - Italien ou Espagnol
- Mathématiques
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive
- Accompagnement personnalisé

Enseignement professionnel (16,50 h en moyenne)

- Vente
- Animation commerciale
- Gestion de produits et commerciale
- Economie Droit
- Enseignements généraux liés à la spécialité
- Prévention Santé Environnement
- Activité de projet

Période de formation en entreprise

6 semaines en seconde,
8 semaines en première,
8 semaines en terminale

Débouchés

- Employé commercial dans des entreprises de distribution
- ou des entreprises de production (magasins d'usine)

Suites d'études possibles

La finalité du bac professionnel est l'entrée dans la vie active, mais les meilleurs élèves, avec une forte motivation, peuvent faire une demande de poursuite d'études en :

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Assurances
- BTS Négociation-Relation Client
- DUT Techniques de Commercialisation

Capacité d'accueil

1 division (24 élèves)

