

>> Baccalauréat professionnel

Diplôme de niveau IV préparé en 3 ans après une classe de 3ème.

Ce diplôme prépare aux métiers d'Employé commercial, d'Assistant de vente, de conseiller de vente, de vendeur spécialisé dans le secteur du commerce de détail de produits ou de services.

Les principales activités (selon emploi occupé et taille du point de vente) peuvent être regroupées en grandes fonctions :

1 - Fonction ANIMATION COMMERCIALE :

- La mise en place de l'offre « Produit »
- La mise en scène de l'offre (promotion, animation)

2 - Fonction GESTION DES PRODUITS et GESTION COMMERCIALE

- Approvisionnement / réassort
- Implantation des produits dans l'espace de vente
- Gestion du linéaire
- Gestion de l'espace de vente
- Gestion et prévention des risques

3 - Fonction VENTE

- Opération avant, pendant et après la vente.

COMMERCE

Vos qualités

- Sens de l'écoute et du service
- Réserve, discrétion, confidentialité
- Politesse, courtoisie, disponibilité
- Résistance au stress
- Esprit d'initiative.

La formation (horaires indicatifs)

Enseignements généraux

(Français, Histoire & Géographie, Mathématiques, deux langues vivantes, EPS, Arts appliqués) 13H30

Enseignements professionnels

(Mercatique, gestion commerciale, communication-vente, économie-droit) 13H30

Accompagnement personnalisé

02H30

Périodes de formation en milieu professionnel

22 semaines obligatoires réparties sur les 3 ans

Certification intermédiaire

En cours de scolarité (classe de seconde et de première) les élèves s'inscrivent au BEP Métiers de la relation aux clients et aux usagers (niveau V).

Poursuites d'études

BTS Management des Unités Commerciales ou BTS Négociation Relations Clients.

Compléments sur la formation du BCP COMMERCE :

Les activités professionnelles :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « commerce » est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- participer à l'approvisionnement,
- vendre, conseiller et fidéliser,
- participer à l'animation de la surface de vente,
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Emplois concernés

Il s'agit d'employés commerciaux dont les appellations varient selon le type de commerce et de point de vente. **Les appellations les plus fréquentes sont les suivantes :**

- employé(e) de commerce, employé(e) commercial(e),
- assistant(e) de vente, conseiller de vente, conseillère de vente,
- vendeur, vendeuse, vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée,
- vendeur conseiller, vendeuse conseillère,
- adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...

Les PFMP (Périodes de Formation en Milieu Professionnel) :

Elle se déroule obligatoirement au sein d'unités commerciales repérées dont l'activité principale est la vente de produits (biens ou services). Les tâches confiées au formé durant sa formation en entreprise doivent relever des activités habituelles assurées par les employés vendeurs ou vendeurs spécialisés.

Le règlement d'examen :

Épreuves	Mode	Coefficient
E1 Epreuve scientifique et technique E11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale E11 : Economie-droit E12 : Mathématiques	CCF CCF CCF	4 1 1
E2 Action de promotion - Animation en unité commerciale	Ecrit	4
E3 Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel E31 : Vente en unité commerciale E32 : Prévention-Santé-Environnement	CCF CCF	4 1
E4 Epreuves de langue vivante E41 Langue vivante 1 E41 Langue vivante 2	Oral Oral	2 2
E5 Epreuve de français, histoire-géographie et éducation civique E51 : Français E52 : Histoire-géographie et éducation civique	Ecrit Ecrit	2.5 2.5
E6 Epreuve d'arts appliqués	CCF	1
E7 Epreuve d'éducation physique et sportive	CCF	1
Epreuve facultative de langue vivante	Oral	