

Commerce

Ce bac pro forme à la vente, au conseil et à l'animation d'une surface de vente : mise en place d'une signalétique, d'actions promotionnelles, etc.

L'élève acquiert des techniques de gestion pour réaliser le réassortiment, préparer les commandes, gérer les stocks... Il ou elle contribue à la fidélisation de la clientèle.

Débouchés

Dans tout type d'unité commerciale, sédentaire ou non, alimentaire ou non, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente conseil.

Métiers accessibles :

- Employé-e de commerce
- Assistant, assistante de vente
- Vendeuse, vendeur
- Vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée
- Vendeuse conseillère, vendeur conseiller
- Adjoint, adjointe au responsable de petites unités commerciales...
- Télévendeuse, télévendeur

Accès à la formation

En 3 ans. Admission de droit en 2^{de} pro : après la classe de 3^e.

En 2 ans. Admission conditionnelle en 1^{er} pro : après un CAP Employé de commerce multi-spécialités.

Qualités requises :

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

Statistiques

En 2014, dans l'académie d'Amiens : 776 élèves présentés, 588 admis.

Programme

Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité	Horaires hebdomadaires moyens*
Enseignements professionnels	13 h 45 environ
Prévention-santé-environnement	1 h
Français et/ou maths et/ou langue vivante et/ou arts appliqués	1 h 45 environ
Enseignements généraux	
Français, histoire, géographie, éducation civique	4 h 30
Mathématiques	2 h environ
Langues vivantes (1 et 2)	4 h environ
Arts appliqués-cultures artistiques	1 h
EPS	2 h ou 3 h
TOTAL HORAIRES HEBDOMADAIRES	31 h environ
Accompagnement personnalisé	2 h 30

* Ces horaires, donnés à titre indicatif, peuvent varier d'un établissement et d'une année à l'autre.

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 oeuvre 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, prix, distribution, communication et fidélisation ; application à un produit

Stages (ne concerne pas les apprentis)

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel sont prévues sur les trois années du cycle.

Examen

Domaine professionnel

- Epreuve scientifique et technique :
 - action de promotion-animation en unité commerciale, coeff. 4.
 - économie-droit, coeff. 1.
 - mathématiques, coeff. 1.
- Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale, coeff. 4.
- Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel :
 - vente en unité commerciale, coeff. 4.
 - prévention-santé-environnement, coeff. 1.

Domaine général

- Epreuve de Langue vivante 1, coeff. 2.
- Epreuve de Langue vivante 2, coeff. 2.
- Epreuve de français, histoire-géographie et éducation civique : coeff. 5
 - français, coeff. 2,5.
 - histoire-géographie et éducation civique : coeff. 2,5.
- Epreuve d'arts appliqués et de cultures artistiques, coeff. 1.
- Epreuve d'éducation physique et sportive, coeff. 1.

Epreuves facultatives (seuls les points au dessus de 10 sont pris en compte) : Langue vivante ou Langue des signes française (LSF).

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 permet de s'insérer dans la vie professionnelle ou de poursuivre ses études, notamment en BTS. L'admission en BTS se fait sur dossier.

Par exemple :

- BTS (brevet de technicien supérieur) Management des unités commerciales
- BTS Négociation et relation client

Il est également possible de compléter sa formation avec soit une mention complémentaire (MC en 1 an), soit un brevet professionnel (BP en 2 ans en apprentissage) :

MC Assistance, conseil, vente à distance (*hors académie*) ; MC Vendeur spécialisé en alimentation (*hors académie*).

Où se former en Picardie ?

• En lycée public :

- LP Jean de la Fontaine, CHÂTEAU-THIERRY (02)
- LP Jean Macé, CHAUNY (02)
- LP Françoise Dolto, GUISE (02)
- LP Joliot Curie, HIRSON (02)
- LP Julie Daubié, LAON (02)
- LP Condorcet, SAINT-QUENTIN (02)
- LP Camille Claudel, SOISSONS (02)
- LP Jean-Baptiste Corot, BEAUVAIS (60)
- LP Les Jacobins, BEAUVAIS (60)
- LP Roberval, BREUIL-LE-VERT (60)
- LP de la Forêt, CHANTILLY (60)
- LP Mireille Grenet, COMPIÈGNE (60)
- LP Lavoisier, MERU (60)
- LP André Malraux, MONTATAIRE (60)
- LP Arthur Rimbaud, RIBECOURT-DRESLINCOURT (60)
- LP Amyot d'Inville, SENLIS (60)
- LP Boucher de Perthes, ABBEVILLE (80)
- LP Lamarck, ALBERT (80)
- LP Romain Rolland, AMIENS (80)
- LP Alfred Manessier, FLIXECOURT (80)
- LP du Vimeu, FRIVILLE-ESCARBOTIN (80)
- LP Jean-Charles Peltier, HAM (80)

• En lycée privé :

- LP Sacré Cœur, AMIENS (80)

• En apprentissage :

- CFA de la chambre de commerce et d'industrie, LAON (02)
- LP Jean-Baptiste Corot, BEAUVAIS (60) (en 2 et 3 ans)
- CFA de la chambre de commerce et d'industrie de l'Oise, NOGENT-SUR-OISE (60) (en 2 et 3 ans)
- CFA Interfor-SIA, AMIENS (80) (en 2 et 3 ans)

en savoir +

- www.onisep.fr et www.onisep.fr/amiens
- www.monstageenligne.fr

Consultez les documents* de l'ONISEP :

- Guides régionaux « Après la 3^{ème} », « Après le bac »
- Diplômes « Du CAP au BTS-DUT », « Les Bac pro »
- Parcours « Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente »

* les documents régionaux sont en ligne sur www.onisep.fr/amiens.

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au centre d'information et d'orientation (CIO).

N'hésitez pas à rencontrer un conseiller ou une conseillère d'orientation-psychologue.