

BAC PRO COMMERCE

par la voie scolaire

LA FORMATION

Cette formation est accessible aux élèves d'une classe de Troisième de Collège.

- **Les disciplines professionnelles** (14 heures hebdomadaires) : Vente (accueil, animation, gestion), Economie-Droit, Prévention Santé Environnement.
- **Les disciplines générales** (14 heures hebdomadaires) : Français, Histoire-Géographie, Mathématiques, 2 Langues vivantes (Anglais, Allemand, Turc), EPS, Arts Appliqués.

• Des stages en entreprise :

22 semaines :

- 6 semaines en Seconde
- 8 semaines en Première
- 8 semaines en Terminale

Les périodes de formation en entreprise permettent de mettre en évidence la facilité d'adaptation des élèves et leur capacité à s'intégrer.

Elles rendent possible la mise en pratique des connaissances acquises, des compétences et savoir-faire.

Le BEP Métiers Relations Clientèle et Usagers est un diplôme intégré à la formation en 3ans.

LE DIPLÔME

Ce baccalauréat répond aux besoins des entreprises en vendeurs hautement qualifiés, capables d'utiliser les techniques nouvelles. L'activité de ce diplômé consiste 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.

Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

• **Qualités requises** : tenue soignée, sens de la négociation, qualités relationnelles (travail en équipe, sens de l'écoute), dynamisme, réactivité, discrétion.

LES DÉBOUCHÉS

Vendeur, télévendeur, commerçant en alimentation...

Un employé de vente polyvalent peut parfois espérer devenir responsable de rayon.

LA POURSUITE D'ÉTUDES

Une poursuite d'études est envisageable en

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation Relation Client.