



BAC PRO

Commerce

OBJECTIFS

Le titulaire de ce diplôme est un vendeur centré sur la relation client en unité commerciale.

C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Son activité, au sein d'une équipe, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français
- Histoire-Géo - EMC
- Mathématiques
 - LV1: Anglais
- LV2 : Espagnol
 - EPS
- Arts Appliqués

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Communication
- Vente
- Gestion commerciale et animation
- Economie droit
- Méthodologie de projet
- Prévention Santé
- Environnement

Après une 2nde MRC
tronc commun à la famille
des métiers de la relation
clients usagers,
vous poursuivez en
BAC Pro commerce.
En 3 ans, 84 semaines
de cours
et 22 semaines de PFMP.

Poursuite d'études

EXEMPLES DE FORMATIONS POURSUIVIES

- BTS Support à l'action Managériale
- BTS SAM
- BTS Commerce international à référentiel commun européen
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Professions immobilières
- BTS PI
- BTS Tourisme

Insertion Professionnelle

EXEMPLES DE MÉTIERS

- Assistant de vente
- Conseiller de vente
- Vendeur spécialisé
- Télévendeur
- Caissier
- Vendeur en magasin