



BAC PRO COMMERCE

Ensemble scolaire Charles de Foucauld
Ecole - Collège - Lycée



Beaugency - Meung-sur-Loire

LE BAC PROFESSIONNEL COMMERCE - En quoi cela consiste ?

LE MONDE DE LA VENTE

Avec 25 000 postes proposés chaque année en France, les métiers de la vente sont très ouverts aux jeunes.

Les activités :

Participer à l'approvisionnement, assurer la gestion commerciale, participer à l'animation du magasin, organiser l'offre produits, vendre, conseiller et fidéliser seront les principales tâches du titulaire d'un bac pro commerce.

Ces actions menées dans le monde de l'entreprise sont également à réaliser lors des PFMP (période de formation en milieu professionnel).

Ses capacités

Il devra savoir maîtriser sa communication, avoir un bon relationnel avec les clients et son équipe, gérer les priorités, travailler en équipe, prendre des initiatives, être autonome et réactif.

DÉTAIL DES ENSEIGNEMENTS

L'ENSEIGNEMENT GENERAL

Français, Histoire – Géo
Anglais, Espagnol, Mathématiques, Arts appliqués, Sport, PSE

Toutes ces matières bien que générales, seront étudiées de manière transversale avec les matières professionnelles et ce pour créer des applications et liens concrets en adéquation avec le monde de l'entreprise.

L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Vendre

Préparer la vente, réaliser la vente des produits, s'auto-évaluer en situation de communication.

Animer

Organiser l'offre produits, participer aux opérations de promotions/animations et effectuer des diagnostics pertinents et faire des propositions fiables.

Gérer

Participer à l'approvisionnement, réaliser le réassortiment, préparer les commandes, réceptionner les produits et effectuer des contrôles.

Economie-droit

Étude du cadre réglementaire de la vente, découverte de l'économie et de l'environnement juridique des entreprises.

PERIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

22 semaines de formation en milieu professionnel

En Seconde :

6 semaines sur deux périodes de 3 semaines

En Première :

8 semaines, sur deux périodes de stage de 1 mois chacune.

En Terminale :

8 semaines, sur deux périodes de stage de 1 mois chacune.

Les périodes de formation en entreprise doivent se réaliser en magasin, avec une relation vendeur/client.

Les périodes de stage sont obligatoires pour l'obtention de l'examen.

CONSTRUIRE SON AVENIR

A court terme, le titulaire du diplôme sera employé commercial, vendeur(se), vendeur(se) spécialisé(e), conseiller(ère) de vente, assistant(e) de vente.

A moyen ou long terme, le titulaire d'un bac pro commerce deviendra adjoint ou responsable d'une petite unité commerciale.

Il pourra entrer directement dans la vie active ou poursuivre ses études par un BTS Management des Unités Commerciales ou Négociation Relation Client

LES ATOUTS DE L'ÉTABLISSEMENT

Acquisition de savoirs et de savoir-faire

- Un suivi pédagogique individualisé.
- Pratique de l'oral.
- Des professeurs qualifiés et attentifs.
- Des partenariats avec les unités commerciales afin de développer les compétences professionnelles des élèves.

Modernité de l'équipement informatique

- Matériel informatique moderne
- Vidéo-projection, salle vidéo.

Une volonté d'écoute et une présence auprès des jeunes

Nous contacter

**Ensemble scolaire Charles de Foucauld
Lycée de l'Abbaye**

2 rue de l'Abbaye
45190 BEAUGENCY

02 38 44 55 24

www.cdf45.fr

abbaye@lycee-abbaye.fr