

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Animation commerciale

- La mise en place de l'offre « produit »
- La mise en scène de l'offre: promotion et animation

Gestion des produits et gestion commerciale

- Approvisionnement /réassort
- Implantation des produits dans l'espace de vente
- Gestion du linéaire (stocks, résultats, analyse, collecte d'information)
- Gestion de l'espace de vente (prix, démarques...)
- Gestion et prévention des risques

Vendre

- Opérations avant la vente (Type de clientèle visée, préparation...)
- Vente de produits biens ou services (informations, conseils...)
- Opérations de fidélisation de la clientèle



ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français, histoire-géographie, éducation civique
- Economie-droit
- Prévention-santé-environnement
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Arts appliqués-cultures artistiques
- Education physique et sportive

MÉTIERS

- 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...



VISITE VIRTUELLE



Baccalauréat Professionnel

COMMERCE



Lycée Pierre-Gilles de Gennes
Site professionnel
Rue du colonel Rabier
BP 144
58206 COSNE SUR LOIRE Cedex
03 86 28 08 01

Votre interlocuteur: Directeur délégué
vincent.boisset@ac-dijon.fr
ce.0580014a@ac-dijon.fr

<https://lyc-pgdegennes-cosne-cours-sur-loire.eclat-bfc.fr/>

PRÉSENTATION

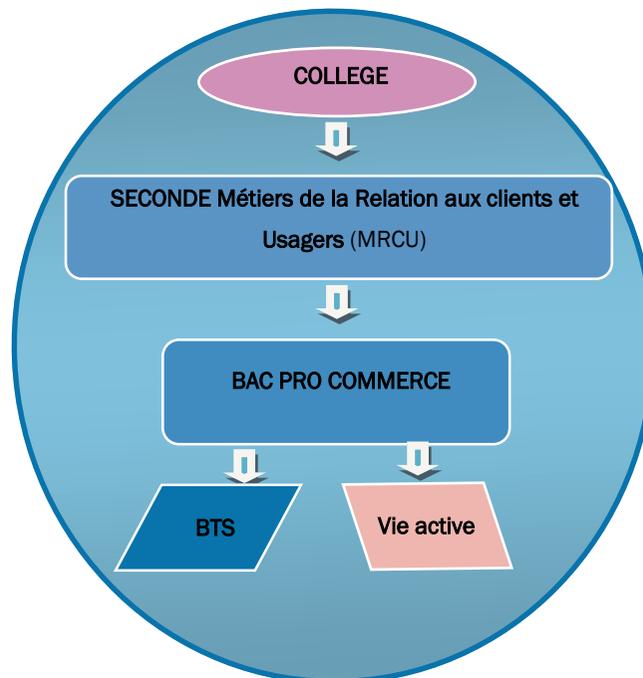
Les objectifs du *bac pro commerce* sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

Le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande.

Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à :

- participer à l'approvisionnement,
- vendre, conseiller et fidéliser la clientèle,
- participer à l'animation de la surface de vente,
- gérer un magasin ou un secteur d'activité.

FILIÈRE



CONTEXTE PROFESSIONNEL

Secteurs d'activités

Entreprises commerciales de vente de détail ou grossistes. Ces entreprises s'adressent à une clientèle de particuliers comme de professionnels,

Commerce de proximité,

Secteur des grandes surfaces spécialisées,

Secteur de la grande distribution

Secteur des biens et services



ORGANISATION DE LA FORMATION

2 possibilités pour obtenir le diplôme:

Sous statut scolaire

Durée de la formation : 3 ans

Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP)

- 2nd. : 6 semaines
- 1^{ère}. : 8 semaines
- T^{ale}. : 8 semaines

Sous statut apprenti dès la classe de 1^{ère}

- 26 semaines par an en entreprise
- 20 semaines par an en centre de formation
- 35 H/semaine

POURSUITES D'ÉTUDES

BTS Spécialité Commerce international

• BTS Négociation et relation client

• BTS Management des unités commerciales

