

## Baccalauréat professionnel commerce

### La formation:

Le **baccalauréat commerce** est le diplôme de la filière professionnelle vente qui offre, de par la diversité de son contenu de formation, **une grande variété de métier.**

Le titulaire du baccalauréat professionnel commerce est un employé commercial qui intervient dans tous les types d'unité commerciale.

Son activité 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.

Le diplômé de cette formation est autonome en entretien de vente mais exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement d'un responsable.

### Des secteurs d'activité très variés :

- Grande distribution (grande surface alimentaire) ;
- grande surface spécialisée (en bricolage, en sport et loisirs, en jouets et jeux, en jardinerie etc.) ;
- commerce discount ;
- magasin traditionnel.



**L'internat est possible, renseignez-vous.**

## MINISTERE DE L'ÉDUCATION NATIONALE - ACADÉMIE DE LA RÉUNION



### LYCÉE POLYVALENT ANTOINE DE SAINT-EXUPERY

20 rue du lycée – 97425 LES AVIRONS

Tél. : 0262.38.09.16

Fax : 0262.38.19.87

Mél : ce.9740045f@ac-reunion.fr



## Le Baccalauréat professionnel commerce

LYCÉE POLYVALENT  
ANTOINE DE SAINT-EXUPERY



## Baccalauréat professionnel commerce

### Le public concerné :

L'accès au baccalauréat commerce est réservé en priorité aux élèves sortant de 3<sup>ème</sup>.

Mais des élèves venant de classes de 2<sup>nde</sup> générale peuvent également être admis en 1<sup>ère</sup>.

Ce recrutement se fait sur dossier et entretien avec CV, lettre de motivation, bulletins des 2 années précédentes.

Les dossiers de demande d'inscription sont à remettre au secrétariat du lycée.

### Les qualités requises :

- Etre autonome ;
- avoir le sens de l'organisation ;
- savoir prendre des initiatives ;
- avoir le goût du contact et de l'écoute ;
- être capable de communiquer et d'animer.

### Les métiers :

- Employé(e) de commerce ;
- vendeur (se) ;
- vendeur (se) conseillé(ère) ;
- adjoint(e) au responsable ;
- marchandiseur (se) ;
- télévendeur (se)...



Approcher la vie professionnelle.

### La poursuite d'études :

- Brevet de Technicien Supérieur Management des Unités Commerciales (BTS MUC), c'est la clé d'entrée pour prendre des responsabilités dans une enseigne commerciale.

- Brevet de Technicien Supérieur Négociation Relation Client (BTS NRC), pour se diriger vers les métiers de la représentation.

- Mention complémentaire (M.C) vente en produits multimédia, en produits bancaires, en immobilier, en assurances, télévendeur sur plateforme téléphonique...

### Le déroulement de la formation :

- En trois ans après la 3<sup>ème</sup>.

- Enseignement général : +/- 15h00 par semaine.

- Enseignement professionnel : +/- 15h00 par semaine. 3 pôles en vente (vendre, gérer et animer) et 1 pôle en économie-droit.

- 22 semaines de période formation en milieu professionnel (PFMP) réparties sur les trois années. 6 semaines en 2<sup>nde</sup>, 8 semaines en 1<sup>ère</sup> et 8 semaines en terminale.



Maîtriser l'outil informatique et la gestion commerciale.

### Le contenu de la formation :

#### Enseignement professionnel :

- Vendre : préparer, réaliser des ventes en assurant le suivi et le développement.
- Gérer : maîtriser les outils de gestion commerciale et les technologies de la communication appliquées à la vente.
- Animer : monter et soutenir une action de promotion et/ou d'animation.
- Economie et Droit.
- P.S.E : Prévention Sécurité Environnement.

#### Enseignement Général :

- Expression Française.
- Histoire-Géographie.
- Mathématiques-sciences.
- Langue Vivante.
- Education Artistique.
- Education Physique et Sportive.

### L'examen :

Le Baccalauréat professionnel commerce est un examen classique qui se déroule en fin de formation.

Une partie se déroule en contrôle en cours de formation (C.C.F).



Réaliser des périodes de formation en entreprise.