



Jean Lameloise
MERCUREY

17, Voie Romaine
71640 Mercurey
Tél. : 03 85 98 10 30
Fax : 03 85 98 10 28

Internet : www.cifa-jean-lameloise.com

E-mail : mercurey@cifa-jean-lameloise.com

➤ BAC PRO COMMERCE

Niveau IV



> Le métier :

Le secteur du commerce et de la vente offre une large palette de métiers qui varient en fonction de la structure du point de vente et des produits vendus. Dans les magasins traditionnels, le vendeur est amené à accueillir le client, le renseigner, le conseiller dans ses choix en lui présentant la gamme des produits proposés à la vente. Dans les GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) la mission du vendeur est sensiblement différente. Il passe plus de temps à approvisionner et à agencer les rayons plutôt qu'à accueillir et conseiller les clients. Le vendeur doit avoir une bonne élocution, une amabilité et une qualité de service qui lui permettra de fidéliser la clientèle. Il doit avoir une excellente connaissance des produits, doit savoir argumenter et éventuellement faire des démonstrations lorsque c'est nécessaire.

> Objectifs de la formation :

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, magasin alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, 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.

Les diplômés travaillent soit dans des commerces de détails, soit dans des rayons spécialisés ou des grandes surfaces

> Organisation de la formation :

🔗 Conditions d'admission :

Les candidats à cette formation devront être issus de 3^{ème} générale, et dans ce cas, la formation se fera sur 3 années. Il est possible d'intégrer la 1^{ère} BAC PRO COMMERCE pour tout candidat titulaire d'un CAP Vente, et dans ce cas la formation durera 2 ans.

🔗 Rythme d'alternance :

Cette formation alterne, sur trois ans, ou sur deux ans pour les titulaires de CAP Vente, des périodes au CIFA (46 semaines de cours) et en entreprise :

- Seconde Bac Pro : 12 semaines de cours/an
- Première Bac Pro : 17 semaines de cours/an.
- Terminale Bac Pro : 17 semaines de cours/an.

.../...



🔗 *Disciplines enseignées au CIFA :*

Enseignement professionnel	Enseignement général
Vendre	Français/Histoire/Géographie
Gérer	Economie/Droit
Animer	Mathématiques
	Langue Vivante 1 (Anglais)
	Langue Vivante 2 (Espagnol)
	EPS (Education Physique et Sportive)
	PSE (Prévention Santé Environnement)
	Arts Appliqués

🔗 *Poursuite d'études au CIFA :*

- BTS Management des Unités Commerciales