

BAC PRO COMMERCE

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire de ce diplôme doit être capable de participer à l'approvisionnement, à vendre, conseiller et fidéliser. Il participe également à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Les qualités requises : Organisé, méthodique, esprit d'équipe, rigoureux, bonne présentation, aptitude à communiquer.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Sortir de classe de 3^e.

FORMATION

Durée de la formation : 3 ans dont 22 semaines de stage en entreprise qui donnent lieu à une évaluation prise en compte pour l'obtention du diplôme.

L'enseignement général	L'enseignement professionnel
<ul style="list-style-type: none"> - Français et histoire-géographie - Mathématiques - 2 langues vivantes - Sciences physiques - Arts appliqués - Éducation physique et sportive <p>Option : section européenne Anglais</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Prise en charge du client - Vente - Gestion commerciale - Commerce - Information du client - Économie et droit - PSE (Prévention Santé Environnement)

POURSUITE DE LA FORMATION ET DÉBOUCHÉS

- BTS Négociation et relation client
- BTS Management des unités commerciales
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- Vie active : employé grande distribution
- BTS Banque
- BTS Immobilier