

# BAC PRO COMMERCE



TERTIAIRE

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités propres à un point de vente : vente et fidélisation de la clientèle, animation de la surface de vente, approvisionnement, tâches de gestion courante. **Ce métier réclame des qualités telles que dynamisme, réactivité, autonomie et des facultés de communication.**

## LES MÉTIERS ASSOCIÉS AU DIPLÔME

- Gérant d'un point de vente
- Chef de rayon
- Vendeur spécialisé

**POSSIBILITÉ D'EFFECTUER UN MINI STAGE  
POUR DÉCOUVRIR LA FORMATION.**

*A convenir avec le référent formation*

## CONTENU DE LA FORMATION

### Des enseignements généraux

- Mathématiques, Français, Histoire Géographie et éducation civique
- Anglais
- Espagnol
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive.

### Enseignements professionnels

- Vente
- Animation
- Economie-droit
- Prévention sécurité environnement
- Accompagnement personnalisé

## LE RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation se déroule sur 3 ans. La seconde est en scolaire, la 1<sup>ère</sup> et la Terminale en apprentissage. 3 Semaines en centre, 3 semaines en entreprise. Locaux accessibles PMR - Internat et restauration sur site.

## TYPES D'ENTREPRISES ACCUEILLANT DES APPRENTIS POUR CE DIPLÔME

Toute entreprise développant une activité commerciale, point de vente.

## CONDITIONS D'ENTRÉE

Après le CAP Employé de vente ou titulaire d'un diplôme niveau 3.  
Après la classe de 3<sup>ème</sup> ou 2<sup>nde</sup> d'enseignement général ou d'enseignement technologique.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Négociation Relation Digitalisation Clients
- BTS Assistant Manager
- BTS Assurances
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Professions Immobilières
- BTS Communication



Référente de formation : Céline WAGNER  
commerce@bformation.fr - Tél : 06 16 29 70 04

Responsable de Beau-Frère formation : Julien ROUART  
direction@bformation.fr - Tél : 05 59 72 07 70