

Etre titulaire d'un BEP du domaine tertiaire



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL Commerce

L'employé commercial intervient dans tout type 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 liée à sa fonction



Ilot de vente en grande surface

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement professionnel

- ANIMER : organiser l'offre « produit », participer aux opérations de promotion et aux actions d'animation
- GERER : approvisionner et réassortir, gérer les produits dans l'espace de vente, participer à la gestion commerciale et à la prévention des risques
- VENDRE : préparer la vente, réaliser la vente de produits, contribuer à la fidélisation de la clientèle
- ECONOMIE et DROIT
- PROJETS PLURIDISCIPLINAIRES à CARACTERE PROFESSIONNEL

Enseignement général

- MATHEMATIQUES
- FRANÇAIS
- CONNAISSANCE DU MONDE CONTEMPORAIN
- LANGUE VIVANTE
- EDUCATION ARTISTIQUE
- EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE

PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

16 semaines évaluées réparties sur les 2 années de formation. Elles sont effectuées en magasins, qu'ils soient spécialisés ou non, de tailles variées.

POURSUITES D'ETUDES

- Diplôme d'insertion professionnelle
- BTS Management des unités commerciales
- BTS Négociation et relation client
- DUT Techniques de Commercialisation

ACCES A L'EMPLOI

Le titulaire du BAC PRO occupera un poste employé de commerce ou bien de vendeur, voire même d'adjoint du responsable d'une petite unité commerciale.

L'activité s'exerce essentiellement debout et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace et/ou les réserves. Tenue et présentation devront répondre aux exigences.

L'employé doit s'adapter aux contraintes saisonnières ou au rythme commercial. Il doit respecter la réglementation en vigueur (ex : ouverture le dimanche, les jours fériés...)