

Baccalauréat Professionnel Commerce

Le métier

L'**Employé commercial** intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, pour mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Au sein de l'équipe commerciale de l'unité, il participe à l'approvisionnement, vend, conseille et fidélise ; participe à l'animation de la surface de vente, assure la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Le titulaire du Bac Pro Commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client (à la différence du titulaire du Bac Pro Vente).

Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.



Les qualités requises

- Etre aimable et patient
- Posséder un bon sens du contact
- Etre organisé
- Savoir anticiper
- Avoir une bonne présentation
- Faire preuve de mémoire

Les conditions de travail

- Travailler le plus souvent en équipe
- Posséder une bonne résistance physique
- Travailler les weekend et jours fériés

La formation

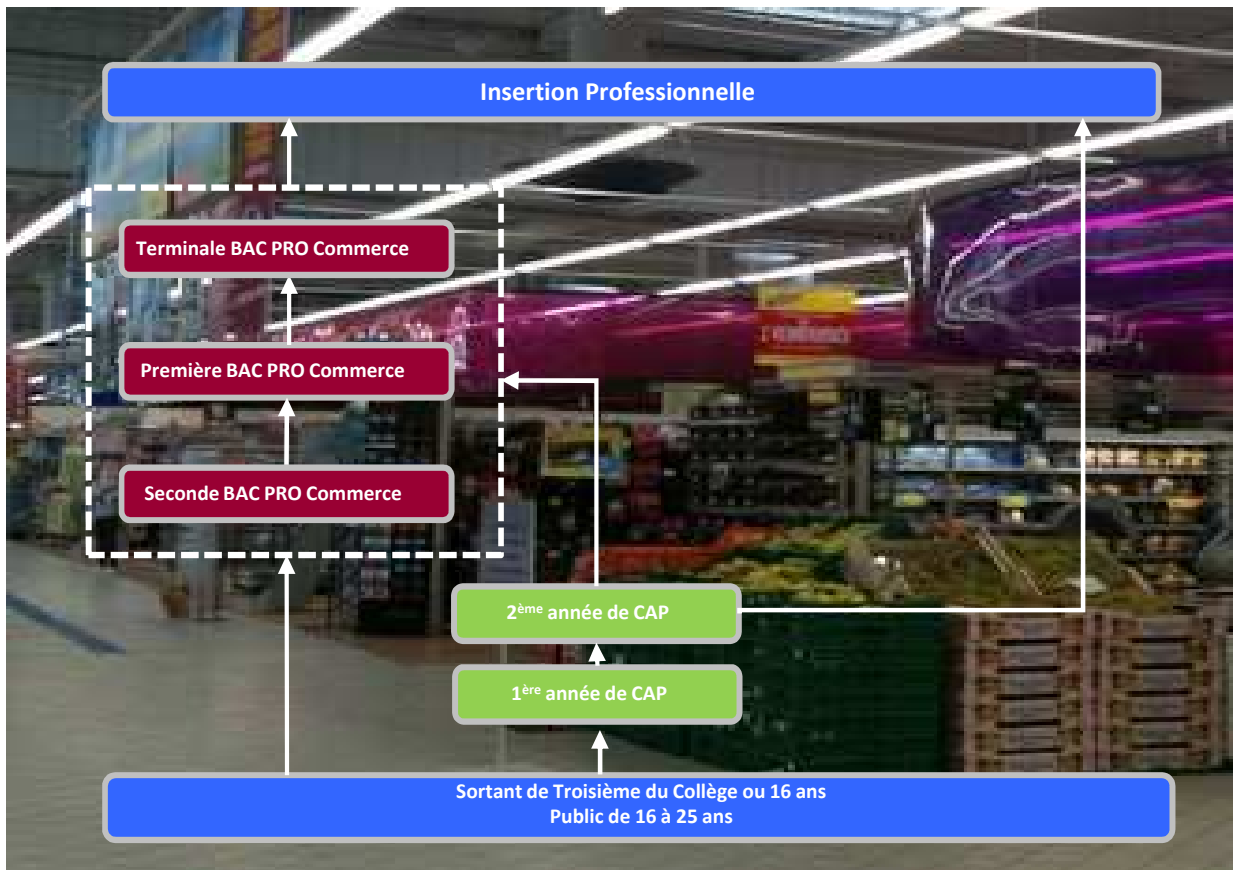
Les matières préparées à l'examen :

Enseignement général	Enseignement professionnel
<ul style="list-style-type: none"> • Français • Histoire-Géographie • Arts appliqués • Education Physique et Sportive • Anglais • Espagnol 	<ul style="list-style-type: none"> • Epreuve scientifique - technique : <ul style="list-style-type: none"> - Action de promotion et animation en unité commerciale - Economie et Droit - Mathématiques • Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale • Epreuve pratique: <ul style="list-style-type: none"> - Vente en unité commerciale - Prévention-Santé-Environnement - Pratique professionnelle en magasin - Montage de projet

Modalités de la formation :

- Contrat d'apprentissage sur trois ans
- Alternance : En Seconde 2 semaines en entreprise, 1 semaine au CFA ; en Première et Terminale 1 semaine en entreprise, 1 semaine au CFA.

La filière vente / commerce



Les perspectives professionnelles

Titulaire du Bac Professionnel, vous pouvez entrer directement dans la vie active et exercer comme conseiller-vendeur, télévendeur, commerçant en alimentation ...

Après quelques années d'expérience vous pourrez évoluer vers des postes à responsabilité dans l'entreprise (par exemple responsable de rayon ou de magasin).

Vous pouvez également poursuivre votre formation après le BAC vers des formations supérieures de type BTS pour vous spécialiser.

