

BAC PRO COMMERCE

Taux de réussite : 84.00 %

Taux de retour à l'emploi : 65.00 %

PUBLIC VISÉ

Tout public

Contrat ou période de professionnalisation

NIVEAU

Niveau de sortie : niveau 4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation : diplôme BAC PRO Commerce
Ouverture possible suite de parcours :

BTS management des unités commerciales
BTS négociation et relations clients

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 1200 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 16h / semaine

2 ans en alternance entreprise / centre de formation

Pourcentage à distance : 4%

DATES PREVISIONNELLES

Du 07/09/2020 au 17/06/2022.

LIEUX DE FORMATION

GMTE94

Lycée Paul BERT

1 RUE DU GUE AUX AUROCHS

94700 Maisons Alfort

gmte94@ac-creteil.fr

Tél : 0141790253

CONTACT

Gisèle Gamet

gisele.gamet@ac-creteil.fr

TARIFS

Nous consulter

Organisme non soumis à la TVA.

Voir nos conditions générales de ventes

OBJECTIFS

Préparer les épreuves du Bac professionnel Commerce.

Être capable, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, de participer à l'approvisionnement, de vendre, de conseiller, de fidéliser, de participer à l'animation de la surface de vente et assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

Le titulaire du baccalauréat professionnel « commerce » est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il intervient dans les fonctions d'animation commerciale, de gestion des produits et gestion commerciale, de vente.

Il agit sous l'autorité et l'encadrement du responsable de point de vente, de secteur, de rayon, du gérant ou du commerçant. Il est autonome dans la relation au client en entretien de vente.

Les emplois concernés : employé(e) de commerce, employé(e) commercial(e), assistant(e) de vente, conseiller(e) de vente, vendeur/vendeuse, vendeur/vendeuse spécialisé(e), vendeur/vendeuse conseiller(e), adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...

PRE-REQUIS

Positionnement : réglementaire.

Maîtrise de l'environnement WINDOWS. Notions sur les logiciels WORD et EXCEL

Niveau d'entrée : niveau 3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)

MODALITES DE RECRUTEMENT

Veillez nous contacter au 01 45 16 19 19 ou par mail : gmte94@ac-creteil.fr

Référente contrats de professionnalisation : Mme GAMET tél 01 45 16 19 02

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.

Cours du jour

Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FOAD), accompagnement personnalisé.

CONTENUS

DOMAINES PROFESSIONNELS

- ▶ Mercatique
- ▶ Gestion commerciale
- ▶ Communication - vente
- ▶ Technologies de la communication appliquées à la vente

DOMAINES GÉNÉRAUX

- ▶ Français
- ▶ Histoire, géographie, éducation civique et développement durable
- ▶ Langues vivantes étrangères : Anglais - LV1 et Espagnol - LV2
- ▶ Economie droit
- ▶ Mathématiques

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

- ▶ Stage en entreprise

DOMAINES TRANSVERSAUX

- ▶ Prévention - Santé - Environnement
- ▶ Arts appliqués et cultures artistiques
- ▶ Techniques de retour à l'emploi