

Formacode : 34566 - Code Rome : D1502

Eligible CPF - Tous publics - n°2133



## BAC PRO COMMERCE

### PUBLIC VISÉ

Tout public  
Contrat ou période de  
professionnalisation

### NIVEAU

Niveau de sortie : niveau IV (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

### DATES PREVISIONNELLES

Du 10/09/2018 au 19/06/2020.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE94  
Lycée Paul BERT  
1 RUE DU GUE AUX AUROCHS  
94700 Maisons Alfort  
Tél : 0141790253

### CONTACT

Gisèle Gamet

### 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 V (CAP, BEP, CFPA du premier degré)

### MODALITES DE RECRUTEMENT

Veillez nous contacter au 01 45 16 19 19 ou par mail : [gnte94@forpro-creteil.org](mailto:gnte94@forpro-creteil.org)  
Référénte contrats de professionnalisation : Mme GAMET tél 01 45 16 19 02

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.  
Cours du jour

### CONTENUS

#### DOMAINES PROFESSIONNELS

- ▶ Vendre
- ▶ Gérer
- ▶ Animer
- ▶ 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