

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE

## I. LA FORMATION

### CŒUR DE MÉTIER

Le titulaire d'un baccalauréat professionnel commerce est un employé qui intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre les produits à la disposition de sa clientèle. Au sein de son équipe, il est chargé de : participer à l'approvisionnement, vendre et conseiller, fidéliser, participer à l'animation de la surface de vente, assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

### COMPÉTENCES ET QUALITÉS À MOBILISER

L'enseignement professionnel s'articule autour de trois grands axes : Gérer, Vendre, Animer.

**Gérer** : approvisionner et réassortir, gérer les produits dans l'espace de vente.

**Animer** : organiser l'offre produit, participer aux actions de promotions et d'animations.

**Vendre** : préparer la vente, réaliser les ventes de produits, contribuer à la fidélisation de la clientèle.

**Les qualités à mobiliser sont** : le goût de la relation humaine, le sens du contact, la persévérance, l'esprit d'initiative, le dynamisme, une présentation et une tenue soignées.

### ACCÈS À LA FORMATION

Le baccalauréat professionnel commerce est un diplôme de qualification de niveau IV. Il se prépare en 3 ans après la classe de troisième : une année de formation généraliste en seconde Métiers des Relations aux Clients et aux Usagers et deux années de formations spécifiques dans le commerce. Sur les trois années, 22 semaines de PFMP (Période de Formation en Milieu Professionnel) permettent d'avoir une connaissance plus précise des métiers du commerce et d'acquérir des compétences professionnelles. La deuxième année est validée par l'obtention d'un diplôme de certification intermédiaire : **le BEP Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers**.

Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également préparer le baccalauréat professionnel en 2 ans sous certaines conditions.

### CONTENUS DISCIPLINAIRES

Matières	Heures	Epreuves	Durée	Coef
Formation professionnelle (vendre, gérer, animer)	12	E 11 Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	3h	4
Economie Droit	2	E 12 Economie Droit	30'	1
Mathématiques	3	E 13 Mathématiques	1h	1
Histoire-Géographie	2	E 2 Action de promotion- animation en unité commerciale	30'	4
Langues vivantes (1 et 2)	4	E 3 Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel: vente en unité commerciale	30'	4
Français	3	Epreuve de langue vivante	2h	2
Education Physique et Sportive	3	Français	2h30	3
Accompagnement personnalisé	2	Histoire- Géographie	2h	2
Education artistique	1	Arts Appliqués	3h	1
Prévention Santé Environnement	1	Education Physique et Sportive	1h	

La formation en milieu professionnel se déroule sur 22 semaines réparties sur les trois années de formation. Quelques missions confiées par les entreprises d'accueil: vendre des produits, gérer des stocks de marchandises, réaliser une animation commerciale dans le cadre d'un événement (Noël, Soldes ...), gérer des produits dans les linéaires, participer à l'inventaire ...

### POURSUITES D'ÉTUDES

La finalité du Baccalauréat Professionnel est l'insertion dans la vie active. Il est possible de poursuivre des études dans l'enseignement supérieur. Les sections de B.T.S se prêtent bien au parcours d'un bachelier professionnel. L'accès en D.U.T, à l'Université peut s'envisager...

L'obtention d'une mention « Bien » ou « Très bien » au Baccalauréat Professionnel assure une place en Section de Technicien Supérieur sous réserve d'avoir postulé.

## II. L'EXERCICE DU MÉTIER

### LIEUX ET APPELLATIONS

Le titulaire du baccalauréat professionnel commerce se destine aux métiers : employé de commerce, assistant de vente, conseil de vente, vendeur spécialisé

Ces postes sont à pourvoir auprès :

- Des entreprises commerciales qui diffusent des biens et des services à dominante alimentaire ou non-alimentaire, spécialisées ou généralistes, de tailles variées (petits et grands détaillants) s'adressant aux particuliers ou aux professionnels.
- Des entreprises de production qui possèdent un espace de vente (magasin d'usine).

### CONDITIONS DE TRAVAIL

Les conditions de travail sont très variables selon le secteur d'activité dans lequel la personne exerce sa profession. Rester debout peut être fatiguant. Cela nécessite de bonnes conditions physiques.

Les métiers du commerce nécessitent une certaine disponibilité et flexibilité fortement appréciées, en particulier, les week-ends et les jours fériés.

### PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Avec de l'expérience professionnelle, les emplois suivants sont visés : adjoint d'un commerçant, chef de rayon, responsable d'une surface de vente, chef de département.

### SPÉCIFICITÉS

Le magasin pédagogique est un outil central dans la formation des jeunes de la filière baccalauréat professionnel commerce. Au lycée Ile de Nantes, les élèves évoluent dans un magasin pédagogique solidaire, géré sous forme d'entreprise école. Cet espace propose à la vente des produits issus de la filière équitable (vannerie) et biologique (épicerie). Il permet de réaliser des missions professionnelles et de concourir dans le cadre d'actions éducatives proposées par la Région des Pays de la Loire. Les bénéfices réalisés sont reversés à l'association partenaire, pour venir en aide à des apprentis en situation de handicap. Les élèves ont obtenu le prix de la solidarité en 2014.



## VOTRE AVENIR & VOS TALENTS TOURNÉS VERS LE MONDE

### LYCÉE POLYVALENT NELSON MANDELA

10 rue Pierre Vidal Naquet - BP 56509  
44265 NANTES Cedex 02

Arrêt Tan "**Conservatoire**" : bus 26 et C5  
Arrêt Tan "**Île de Nantes**" : bus C5 et busway 4

www.planete-communication.fr



Tél. **02 51 72 86 60**  
ce.0442765s@ac-nantes.fr

Plus d'informations disponibles  
et la vie du lycée sur le web  
[www.nelson-mandela.paysdelaloire.e-lyco.fr](http://www.nelson-mandela.paysdelaloire.e-lyco.fr)