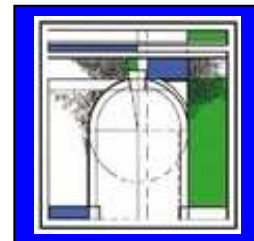


# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE

## non rénové - 2 ans

### Section Européenne / Attestation Europro



Le Baccalauréat Professionnel est un diplôme d'insertion professionnelle destiné à l'entrée immédiate dans la vie active ; il offre la possibilité, aux très bons élèves, de poursuivre des études supérieures.

La formation s'appuie sur un métier en juxtaposant enseignement scolaire et périodes de formation en milieu professionnel, ce qui permet la confrontation des acquis théoriques avec la réalité de l'entreprise.

## I. DEFINITION DE L'EMPLOI

Le Baccalauréat Professionnel est un diplôme d'insertion professionnelle destiné à l'entrée immédiate dans la vie active. Le diplômé de cette formation peut être adjoint d'un commerçant. Il peut être également responsable d'une partie d'un sous rayon en grande distribution ou vendeur qualifié. Avec une expérience professionnelle, sa fonction évoluera vers un accroissement des responsabilités : par exemple, chef de rayon ou responsable de magasin. Il pourra également diriger, créer ou reprendre un commerce.

Il s'agit d'un commercial polyvalent :

- . qui connaît :
- . les techniques de vente et d'après vente,
- . les techniques de communication personnelle,
- . les techniques d'approvisionnement et de mise en rayon,

qui sait :

- . conseiller et vendre,
- . mettre en valeur ses produits dans le magasin,
- . organiser des actions professionnelles, des animations commerciales,
- . préparer des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes,
- . évaluer les coûts et les données budgétaires,
- . faire des prévisions de vente.

qui possède :

- . des notions de méthodologie pour créer un lieu de vente et le rendre séduisant et efficace.

## II. PROFIL DE L'ELEVE

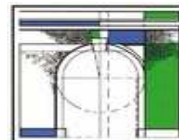
Cette formation est préparée en deux ans. Elle exige :

- savoir communiquer,
- dynamisme et créativité,
- motivation,
- autonomie,
- sens des responsabilités,
- présentation soignée.

Ces qualités sont à la base d'un bon apprentissage et d'un savoir-faire apprécié en entreprise. L'équipe pédagogique fait évoluer les élèves dans ce sens au cours des deux années de formation.

→ Etre titulaire d'un :

- BEP
- CAP "Vente" préparé après la classe de troisième
- BEPA Commercialisation et magasinage de produits alimentaires périssables
- CAP préparé après la classe de troisième : du secteur industriel ou du secteur commercial
- BEP Technique ou Industriel après un dossier d'acceptation du DAVA



→ ou :

- sortir d'une classe de 1<sup>ère</sup> d'enseignement général ou d'une 1<sup>ère</sup> STG dans une série dont le contenu est compatible avec la finalité du diplôme.

## IV. PROGRAMME DES ETUDES

### FORMATION GENERALE :

- Expression et ouverture sur le monde
  - . Français
  - . Histoire Géographie
  - . Langue Vivante Allemand - Anglais
- Education Artistique - Arts appliqués
- Education Physique et Sportive

### FORMATION PROFESSIONNELLE, TECHNOLOGIQUE ET SCIENTIFIQUE :

- Formation commerciale : techniques de vente, techniques commerciales, techniques de contact et de communication professionnelles, techniques d'organisation appliquées à la profession, maîtrise des techniques d'expression professionnelle, connaissances économiques et juridiques, politique commerciale, comptabilité informatique.

- Mathématiques : mathématiques appliquées, statistiques, techniques, mathématiques du tertiaire.

Tous ces enseignements sont dispensés en salles équipées de micro-ordinateurs et donnent lieu à l'utilisation de logiciels : traitement de texte, base de données, tableur, grapheur, gestion, comptabilité, paye, en salles multimédias. L'utilisation d'internet est fréquente.

Pour permettre aux élèves de travailler en autonomie, les salles informatiques peuvent être utilisées en libre service après les cours et le samedi matin.

### PROJETS D'ACTIVITES

Les élèves élaborent, avec l'aide de l'équipe pédagogique, un projet dans lequel ils mettent en œuvre leurs compétences professionnelles et culturelles (recherche de stage, découverte du monde de l'entreprise).

### PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE :

10 semaines en 2<sup>ème</sup> année

- Lieu : tous commerces de détail ou grande distribution, de vente traditionnelle ou en libre service.
- Evaluation : contrôle en cours de formation présentation et soutenance d'un projet

Les élèves recherchent eux-mêmes leur entreprise d'accueil et négocient avec le tuteur les objectifs de leur période de formation en entreprise (PFE).

## V. DEBOUCHES

- Vie active,
- Stages de formation : centre de formation professionnelle,
- Mentions complémentaires : vente multimédia, assurances...

Eventuellement pour les meilleurs éléments :

- Enseignement Supérieur :
  - . Section de Technicien Supérieur : formation en alternance ou formation initiale
  - . Faculté
  - . IUT