



BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL : COMMERCE

Lycée des Métiers de la Distribution et des Services Victor Laloux de Tours



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Les élèves attirés par le contact clientèle, s'ils envisagent une carrière dans le secteur de la vente ou du commerce, bénéficieront d'un enseignement en adéquation avec les exigences des professionnels.

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel COMMERCE est avant tout un professionnel de terrain, exerçant son activité dans le commerce de détail sédentaire, de petite ou grande dimension.

Trois fonctions définissent les missions confiées au titulaire du diplôme :

- Animation commerciale ;
- Gestion des produits et gestion commerciale ;
- Vente.

ADMISSION OU CONDITIONS D'ACCÈS :

Le Baccalauréat Professionnel COMMERCE se prépare en 3 ans, à l'issue d'une troisième de collège.

ORGANISATION DE L'ENSEIGNEMENT :

Enseignement général		Enseignement professionnel		Périodes de Formation en Milieu Professionnel	
Français	2h00 à 2h30	Prévention Santé Environnement	1h00	1e année	6 semaines
Histoire Géographie	2 h00				
Langue vivante étrangère	2 h00 à 3h00	Environnement économique et juridique	2h00	2e année	8 semaines
Mathématiques	2h00 à 3h00				
Éducation Physique	2h00 à 3h00	Environnement professionnel vente (animer, gérer, vendre)	11h00 à 12h00	3e année	8 semaines
Éducation artistique	1h00				
Langue vivante étrangère 2 facultative	1h00				

OBTENTION DU DIPLÔME :

Le Baccalauréat Professionnel COMMERCE est un diplôme de niveau IV, qui prend en compte les résultats des Contrôles en Cours de Formation et les résultats des épreuves terminales.

DÉBOUCHÉS :

Le titulaire d'un Baccalauréat Professionnel COMMERCE, est d'abord un Employé Commercial ou Conseiller de Vente Qualifié.

Après une expérience professionnelle, il peut accéder à un poste d'adjoint du responsable d'une unité commerciale. Il peut aussi être Marchandiseur pour le compte d'une entreprise de distribution, ou pour celui d'une entreprise de production, intervenant dans la commercialisation et l'implantation marchande de ses produits.

Ses compétences spécifiques lui permettent de réaliser des ventes de produits de consommation courante et d'assurer la gestion commerciale de son unité de profit (généralement un rayon).

POURSUITES D'ÉTUDES :

- BTS « Management des Unités Commerciales »
- BTS « Négociation et Relation Client »
- D'autres BTS peuvent être envisagés (Assurances, Professions Immobilières...)