

embarquez vers  
de nouveaux horizons

[Bac Professionnel : COMMERCE

**Domaines de compétences**

**Animation commerciale :**

Valorisation du point de vente. Organisation de l'offre des produits ; Communication.

**Gestion :**

Gestion des produits, approvisionnement, réassortiment ;  
Gestion commerciale, gestion de l'espace de vente, gestion des risques et des performances du point de vente ;

**Vente :**

Relation client, vendre et fidéliser  
Connaissance des produits

**Débouchés**

Vers les BTS (les meilleurs éléments uniquement)  
Négociations et Relations Clients – Management des Unités Commerciales

Entrée dans la vie active en tant que :

*Employé(e) de commerce, assistant(e) de vente, conseiller(e) de vente, vendeur (euse) spécialisé(e), adjoint(e) au responsable de petites unités commerciales... Evolution vers un poste à responsabilité avec l'expérience.*

**Horaires**

Matières	2 <sup>nd</sup> e pro. Total (cours + TD)	1 <sup>ère</sup> pro Total (cours + TD)	Terminale pro Total (cours + TD)
<b>Enseignement professionnel</b>			
Economie droit	2h	2h (2+0)	2h (2+0)
Pôle Vente	2h (0+2)	4h (1+3)	3h (1+2)
Pôle Animer	3h	3h (1+2)	4.5 h (2+2.5)
Pôle Gérer	6 h (4+2)	3h (2+1)	3h (1+2)
TP	2h (0+2)		
Vie sociale et professionnelle	1h (0+1)		
<b>Enseignement général</b>			
Français	3(2+1)	4h	4h
Langue vivante étrangère 1 (anglais)	2(1+1)	3h	3h
Mathématiques	3(1+2)	2h	2h
Histoire - Géographie	1	2h	2
Education Civique Juridique et Sociale	0,5(0+0,5)	0,5	0,5
EPS	2	3	3
Dessin d'art	1	2	2
<b>Total</b>	<b>28.5(17+11.5)</b>	<b>30.5 (22,5+8)</b>	<b>30,5(22.5+8)</b>
<i>Facultatif : langue vivante étrangère 2</i>	2	2	2

**Stages**

22 semaines réparties sur les 3 années :		
1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
4 semaines : en juin	8 semaines : en décembre et juin	10 semaines : en octobre et janvier

**Règlement d'examen**

Intitulé des épreuves	Coef.	Mode	Durée
E1 – Epreuve scientifique et technique	6		
E1.1 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	4	Ecrit	3 h
E1.2 – Economie – droit	1	Ecrit	1 h 30
E1.3 – Mathématiques	1	Ecrit	1 h
E2 – Action de promotion –animation en unité commerciale	4	CCF	
E3 – Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel : vente en unité commerciale.	4	CCF	
E4 – langues vivantes	2	Ecrit	2 h
E5 – Culture générale : Français, histoire, géographie	5		
E51 - Français	3	Ecrit	2 h30
E52 - Histoire – Géographie	2	Ecrit	2 h
E6 - Education artistique – arts appliqués	1	CCF	
E7 - EPS	1	CCF	
Epreuves facultatives			
Langue vivante étrangère 2	Pts > 10	Oral	20 mn *

\* + 20 mn de préparation