

### ■ PRÉSENTATION

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

A la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale - physique ou virtuelle - afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Autonome en entreprise de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

Exemples de métiers :

- Commerçant en alimentation
- Télévendeur
- Vendeur en magasin

### ■ QUALITÉS REQUISES



# HORAIRES

## BAC PRO

	Seconde	Première	Terminale
<b>ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL</b>			
Français, Histoire-Géographie et EMC	3,5H	3H	3H
Mathématiques	1,5H	2H	1,5H
Langue vivante A	2H	2H	2H
Physique chimie ou LVB	1,5H	1,5H	1,5H
Arts appliqués et culture artistique	1H	1H	1H
Education physique et sportive	2,5H	2,5H	2,5H
<b>ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL</b>			
Enseignement professionnel	11H	9,5H	10H
Enseignements professionnels et français en co-intervention (a)	1H	1H	0,5H
Enseignements professionnels et mathématiques- sciences en co-intervention (a)	1H	0,5H	0,5H
Réalisation d'un chef d'oeuvre	-	2H	2H
Prévention-santé-environnement	1H	1H	1H
Economie-gestion ou économie-droit	1H	1H	1H

Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation : 265 heures sur les 3 ans (b) (c)

(a) la dotation horaire professeur est égale au double du volume horaire élève.

(b) y compris les heures dédiées à la consolidation des acquis des élèves en fonction de leurs besoins à l'issue d'un positionnement en début de classe de seconde.

(c) en terminale : insertion professionnelle (préparation à l'emploi : recherche, CV, entretiens etc.) ou poursuite d'étude (renforcement méthodologique etc.)

## STAGE & POURSUITE D'ÉTUDE

### • PÉRIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE : 22 SEMAINES SUR LE CYCLE DE 3 ANS

Le titulaire du BAC PRO Commerce possède un bagage technique suffisant pour entrer dans la vie active. Les meilleurs éléments pourront également poursuivre vers un BTS de la même spécialité :

- BTS MUC ( Management des Unités Commerciales )
- BTS NRC ( Négociation et Relation Client )