

## MISSIONS DU TITULAIRE DE CE DIPLÔME

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Commerce est un employé commercial qui exerce son activité dans les commerces de détail ou dans les grandes ou moyennes surfaces commerciales afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

L'objectif de cette section est de former aux métiers :

- D'employé de commerce
- D'assistant de vente
- De conseiller de vente
- D'adjoint du responsable de petites unités de vente (rayon ou surface de vente relevant du commerce intégré, associé et de la grande distribution).

## SECTION EUROPÉENNE

### VOS ATOUTS

- Obtention : d'un Bac Professionnel avec mention européenne,
- D'un Europass, attestant de vos compétences professionnelles en anglais.

### VOS PERSPECTIVES

- De l'aisance dans une langue étrangère
- Une possibilité accrue de poursuites d'études
- Une chance supplémentaire de partir à l'étranger, après votre diplôme, grâce à ERASMUS+



## APRÈS LE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

### L'INSERTION DANS LA VIE ACTIVE

- Dans les hypermarchés, les supermarchés, les magasins spécialisés : le sport, l'habillement, les meubles et la décoration, les nouvelles technologies,...
- Et les commerces indépendants : boutiques de centre ville et en périphérie.

### LA POURSUITE D'ÉTUDES SUPÉRIEURES

Un très bon niveau et une forte motivation sont indispensables pour réussir.

Les poursuites sont possibles vers les :

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Assistant Gestion PME-PMI
- IUT
- Ecoles de commerce et de gestion

## BIENVENUE AU LYCÉE PABLO PICASSO



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

COMMERCE

3  
ANS



LYCÉE PABLO PICASSO

64 avenue Georges Pompidou - BP 4083  
24004 Périgueux

SITE : <http://www.lpicasso.com>



## CONDITIONS D'ADMISSION

Les élèves sortant de 3<sup>ème</sup> de collège et les élèves ayant effectué une 2<sup>de</sup> générale en lycée.

## HORAIRE HEBDOMADAIRE

**MOYEN : 33 h**

## FORMATION PROFESSIONNELLE

La formation se divise en 3 pôles :

- L'animation du point de vente : mise en place de l'offre "Produits", participation aux opérations de promotion, aux animations
- La gestion d'une unité de vente : réapprovisionnement et réassortiment, gestion des produits, pratique et respect des règles d'hygiène et de sécurité.
- La vente : opérations avant la vente, la vente et la fidélisation de la clientèle.

## FORMATION GÉNÉRALE ENVIRON 15h

- Mathématiques
- Français
- Histoire - géographie
- Langues vivantes (LV1 et LV2 obligatoires)
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive
- Prévention, Santé et Environnement

## PRÉREQUIS

Il est demandé aux futurs élèves de Bac Pro Commerce un bon niveau de culture générale.

La qualité de l'expression écrite, le goût pour les mathématiques et la pratique de deux langues vivantes étrangères sont des critères pertinents de réussite dans cette filière.

## FORMATION EN ENTREPRISE

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines réparties sur les 3 années de formation.

Elle permet de connaître le monde de l'entreprise, d'acquérir une expérience professionnelle, de mettre en pratique ses connaissances et d'apprendre toutes les facettes du métier. Elles sont obligatoires et participent à l'obtention du diplôme.

## CERTIFICATION INTERMÉDIAIRE

BEP Métiers des Relations de la Clientèle et des Usagers

## QUALITÉS REQUISES

- Goût du contact et sens de la vente
- Avoir une bonne éloquence
- Faire preuve de rigueur et de ponctualité
- Aimer soigner son travail et sa présentation
- Capacité à prendre des initiatives, autonome
- Capacité d'intégration dans une équipe

