



DIPLÔME DU MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE

Le titulaire du baccalauréat professionnel « commerce » est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

OBJECTIFS

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller et fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

PRÉREQUIS

Sortie 3ème générale, seconde, première, terminale, titulaire d'un diplôme de niveau V ou du DAEU (Diplôme d'accès aux Etudes Universitaires).

MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Admission sur dossier, tests et entretien individuel.

VALIDATION

Diplôme BAC PRO COMMERCE de l'Education Nationale.

PUBLICS VISÉS

Individuels, salariés, demandeurs d'emplois.

Formation éligible au CIF, CSP, AIF, Contrat de professionnalisation, période de professionnalisation, plan de formation, etc.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Formateurs habilités par l'Éducation Nationale avec une expérience significative ;
- Cas pratiques progressifs, logiciels adaptés à la filière de formation ;
- Salles équipées d'ordinateurs avec imprimante partagée.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Intermédiaire** : devoirs sur table, 2 examen blanc par an
- **Finale** : Examen terminal de l'Éducation Nationale

MODALITÉS DE FORMATION

SORTIE 3ÈME GÉNÉRALE, SECONDE GÉNÉRALE OU TECHNOLOGIQUE :

- **En 3 ans - 22 semaines de stage**

SORTIE PREMIÈRE ET TERMINALE : EN ALTERNANCE

- **En 2 ans – 1100 Heures** (2 jours de cours / semaine)

EN INITIAL

- **En 2 ans - 1100 Heures + 18 semaines de stages** (présentiel 2 jours par semaine)
- **En 1 an - 1100 heures + 18 semaines de stage** (présentiel du lundi au vendredi) : CIF, CSP, AIF, PRF



Programme de la formation

BAC PRO COM - 1 100h



FRANÇAIS - 110 H

Etude et compréhension de textes • Entraînement à l'expression et à la communication écrite et orale • Lecture active et critique • Argumentation.

ANGLAIS ET 2ÈME LANGUE - 60 H

Compréhension de l'oral • Expression orale en continu • Interaction orale • Compréhension de l'écrit • Expression écrite.

ECONOMIE – DROIT - 80H

Le contexte économique de l'activité professionnelle • Le cadre juridique de l'organisation sociale • Les relations sociales dans les organisations • La création de richesse • L'organisation des échanges • La régulation économique.

HISTOIRE – GÉOGRAPHIE - 80H

HISTOIRE : Les Européens et le monde (XVI^e – XVIII^e siècle) • Etat et société en France de 1830 à nos jours

GÉOGRAPHIE : Sociétés et développement durable • Des territoires dans la mondialisation • La France dans l'Union Européenne

EDUCATION CIVIQUE : Vivre en citoyen • Le citoyen et la République • Le citoyen et le monde.

MATHÉMATIQUES - 100H

Statistiques et probabilités • Algèbre • Analyse • Géométrie • Fonctions logarithme népérien et exponentielle de base • Primitives.

ARTS APPLIQUÉS ET CULTURES ARTISTIQUES - 60H

Design d'espace • Design de produits • Design graphique • Les grands repères historiques de la culture artistique • Production de bruitages • Arts plastiques, cinéma, vidéo, photographie, arts numériques • Patrimoine de proximité et patrimoine mondial • Espace et corps – Processus de création • Outils plastiques et techniques • Technologie de l'information et de la communication • Technologie du numérique.

PRÉVENTION – SANTÉ - ENVIRONNEMENT - 90H

Santé et équilibre de vie • Alimentation et santé • Prévention des comportements à risques et des conduites addictives • Sexualité et prévention • Environnement économique et protection du consommateur • Gestion des ressources naturelles et développement durable • Prévention des risques • Prévention des

risques dans le secteur professionnel • Cadre réglementaire de la prévention dans l'entreprise • Effets physiopathologiques des risques professionnels et prévention • Approche par le risque • Approche par l'accident.

VENDRE - 130H

Esprit et démarche mercatique • Cadre juridique de l'activité commerciale : les principes généraux • Structure de la Distribution • La connaissance du marché • La connaissance des produits • Positionnement de l'espace vente • L'implantation des l'espace de vente • La réglementation commerciale • Les contrats commerciaux courants • Les circuits d'approvisionnement • La préparation des achats • L'opération d'achat • Le suivi des achats • L'action vente • Le suivi des ventes • Le développement des ventes.

GÉRER - 130H

Le tableau de bord, outil de pilotage de l'activité commerciale • La gestion des produits • La gestion de l'espace de vente • Le personnel dans la vente sédentaire • La réglementation • L'organisation du travail • Communication en direction du personnel • L'animation du personnel • Les composantes de la trésorerie • Le suivi de trésorerie • Analyse de la trésorerie • Les solutions • Les besoins d'équipements • Les critères de choix • L'achat et l'utilisation du matériel • Les obligations administratives, comptables et fiscales • Le traitement comptable des opérations courantes d'exploitation • La paie du personnel • La prévention des risques.

ENTREPRENDRE - 130H

Le contexte économique • Les indicateurs de l'économie française • La politique économique française • Les formes juridiques d'entreprise • Le cadre de l'activité commerciale • Les formalités liées à la création – La démarche de projet • La recherche des informations • Les partenaires • Les outils et techniques de gestion du montage d'un projet • Les outils et techniques de financement et de communication.

TECHNOLOGIES DE LA COMMUNICATION APPLIQUÉES À LA VENTE - 130H

Les réseaux de transmission de données à distance • Les logiciels de bureautique • Logiciel d'enquête, de gestion commerciale • Logiciel de gestion de la relation client.

MODALITÉS D'EXAMEN

Français

Langue vivante 1

Langue vivante 2

Histoire - Géographie - Education civique

Mathématiques

Economie - Droit

Arts Appliqués et Cultures Artistiques

Préparation et suivi de l'activité commerciale

Action de promotion – Animation en unité commerciale

Epreuve pratique : vente en unité commerciale

Prévention Santé Environnement

Epreuve facultative:

Langue Vivante

Coef.	Forme	Durée
2.5	Ecrit	2 h 30
2	Oral	20 min
2	Oral	20 min
2.5	Ecrit	2 h
1	Ecrit	1 h
1	Ecrit	2 h
1	Ecrit	1 h 30
4	Ecrit	3 h
4	Oral	30 min
4	Oral	30 min
1	Ecrit	2 h
	Oral	20 min

ÉRUDIS FORMATION

Adresse : 95 C, Allée Camille Claudel, 84140 Avignon-Montfavet

Tél. : 04 90 82 15 00 / E-mail : a.garcia@erudis-formation.fr / Site : www.erudis-formation.fr

