

Lycée Professionnel Albert Thomas

Le BAC PRO

COMMERCE

FORME

de futur(e)s

employé(e)s

de

LIBRE
SERVICE

ou

des

VENDEUR(SE)S

QUALIFIÉ(E)S

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE

Accès à la formation

Ce cycle de trois ans d'études est ouvert aux élèves sortant de troisième.

Horaire hebdomadaire moyen : 30 heures

- Enseignement général : 14 heures
- Enseignement professionnel : 14 heures
- Accompagnement personnalisé : 2 heures

Pédagogie déployée

- Enseignement professionnel à partir de situations réelles ou vécues en entreprise qui développe des compétences sur trois pôles : vendre, animer, gérer
- Les élèves ont à mettre en place une action d'animation promotion au sein de leur entreprise. Cette action est ensuite transcrite dans un dossier professionnel. Chaque élève bénéficie d'un environnement numérique de travail et d'un accompagnement personnalisé pour la réalisation de ce dossier.

Périodes de formation en entreprise

- 22 semaines de stage sur les trois années

Compétences requises

- Dynamisme
- Esprit d'équipe
- Facilité de communication
- Bonne élocution
- Bonne présentation



Compétences acquises

- Ouverture d'esprit.
- Compréhension de l'environnement professionnel
- Maîtrise de techniques de base dans les domaines de la vente
- Capacité de s'intégrer dans une équipe commerciale

Poursuite d'études

Le titulaire du Bac Pro Commerce peut :

- postuler à un emploi : vendeur spécialisé, employé libre service, vendeur qualifié
- poursuivre des études en Section de Technicien Supérieur (Management des Unités Commerciales, Négociation et Relation Client) ou en Institut Universitaire de Technologie (Techniques de commercialisation)

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE

Horaires d'enseignement

	Seconde	Première	Terminale
Enseignement général			
Français - Histoire - Géographie Education civique, juridique et sociale	4,5	4,5	4,5
Anglais	2	2	2
Espagnol ou Italien	2	2	2
Mathématiques	2	2	2
Éducation artistique, arts appliqués	1	1	1
E.P.S.	2	3	3
Enseignement professionnel			
Prévention Santé Environnement	1	1	1
Enseignement professionnel : gestion et administration	13	12,5	13
Accompagnement personnalisé/Projet	2	2	2

Évaluations à caractère professionnel

E11 : action de promotion-animation en unité commerciale CCF 30 mn coefficient 4

Capacité du candidat à participer à une action et mettre en valeur les produits. Il devra créer sa propre animation et/ou promotion (son idée, sa mise en place, son travail...) ou s'intégrer dans l'animation et/ou la promotion du magasin selon le plan média de celui-ci (seront alors évalués, la capacité à s'intégrer, la prise d'initiative, l'apport d'idées...).

Le candidat doit réaliser un dossier de 10 à 15 pages avec annexes et informatisé.

L'évaluation s'effectue en terminale (Contrôle en Cours de Formation).

1) Montage de l'action :

Notation dès que le candidat est prêt. Dès le dossier rendu.

Méthodologie noté par le tuteur et un professeur de vente dans l'entreprise pendant le stage ou en dehors de cette période.

2) Soutenance du dossier :

Oral 30 min : 10 min de présentation 20 min de questions

Un professeur de vente et un professionnel (que l'élève n'a pas eu comme tuteur). Cette soutenance a lieu quand l'élève est prêt il est possible d'attendre qu'un groupe d'élèves soit prêt afin de convoquer des professionnels et d'organiser des épreuves au lycée.

E12 : économie-droit CCF 30 mn (10 exposé ; 20 mn entretien) coefficient 1

E2 : préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale Ecrit coefficient 4

E31 : Vente en unité commerciale CCF coefficient 4

3 évaluations certificatives ont lieu au cours de la formation.

Elles donnent une note et concernent les trois pôles de vente (vendre, gérer, animer).