

# BAC PRO 3 ans

## COMMERCE



### OBJECTIFS ET DÉROULEMENT PÉDAGOGIQUE

#### EN ENTREPRISE

Acquérir une expérience sur le terrain qui facilite l'insertion dans le milieu professionnel, à savoir :

- La connaissance de l'entreprise dans son environnement socio-économique, l'apprentissage des techniques de commercialisation et de vente de produits et services.
- Le développement des capacités d'autonomie, d'initiatives et de prise de responsabilités.

#### À LA MAISON FAMILIALE

- Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

- Les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits,
- La mercatique,
- L'entreprise dans son environnement,
- La gestion commerciale,
- Les techniques de vente,
- Prévention, santé, environnement.

#### MATIÈRES GÉNÉRALES

- Langue française et documentation,
- Histoire-Géographie,
- Langue et culture étrangères,
- Éducation Physique et Sportive,
- Mathématiques,
- Biologie-Ecologie,
- Physique-Chimie,
- Informatique,
- Éducation artistique.

### DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Vendeur conseil en magasin
- Adjoint ou responsable de rayon
- Technico-commercial
- Poursuite d'études supérieures (BTS ...) ou perfectionnement par le biais de certificats de spécialisation

### STATUT

Formation par alternance en contrat de professionnalisation

### CURSUS

- Seconde professionnelle Vente Conseil
- Première BAC PRO
- Terminale BAC PRO

Acquisition du niveau IV en 3 ans

- Formation en alternance  
36 semaines de formation sur 2 ans  
42 semaines de stage sur 2 ans

### CONDITIONS D'ENTRÉE

- Seconde professionnelle  
ou
- Seconde générale
- Classe de première
- Diplôme de niveau V



## Formations par alternance

métiers du commerce, métiers des services