Baccalauréat professionnel

BAC PRO

Commerce

Ce bac pro forme à la vente, au conseil et à l'animation d'une surface de vente : mise en place d'une signalétique, d'actions promotionnelles, etc. L'élève acquiert des techniques de gestion pour réaliser le réassortiment, préparer les commandes, gérer les stocks… Il-elle contribue à la fidélisation de la clientèle.

Débouchés

Dans tout type d'unité commerciale, sédentaire ou non, alimentaire ou non, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente conseil.
Le-a diplômé-e occupe des postes d'assistant-e de vente, de vendeur-euse, de conseiller-ère, d'employé-e de commerce ou d'adjoint-e au responsable de vente.

Métiers accessibles :
- Commerçant-e en alimentation
- Télévendeur-euse
- Vendeur-euse ...

Accès à la formation

Admission de droit : après la classe de 3e (2nde professionnelle Métiers de la relation aux clients et aux usagers).
Admission conditionnelle : après un CAP Employé de commerce multi-spécialités.

Qualités requises :
- goût du contact
- goût de la communication
- sens de la gestion et de l'organisation
- bonne présentation
- bonne élocution
- autonomie

Statistiques

En Nouvelle Calédonie, les années précédentes, il y a eu en moyenne deux fois moins de demandes que de places dans les lycées privés et deux fois plus de demandes que de places au lycée public Escoffier.

Programme

Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité	Horaires hebdomadaires moyens*
Enseignements professionnels	13 h 45 environ
Prévention-santé-environnement	1 h
Français et/ou maths et/ou langue vivante et/ou arts appliqués	1 h 45 environ
Enseignements généraux	
Français, histoire, géographie, éducation civique	4 h 30
Mathématiques	2 h environ
Langues vivantes (1 et 2)	4 h environ
Arts appliqués-cultures artistiques	1 h
EPS	2 h ou 3 h
TOTAL HORAIRES HEBDOMADAIRES	**31 h environ**
Accompagnement personnalisé	**2 h 30**

** Ces horaires, donnés à titre indicatif, peuvent varier d'un établissement et d'une année à l'autre.*

Enseignements professionnels

- **Gestion :** réassort et approvisionnement, commandes et réception, contrôle. Espace de vente et implantation de produits, opérations de règlement, gestion de stocks, inventaire. Gestion de l'unité : mesure d'une performance, comparaison d'objectifs. Hygiène et sécurité
- **Animation :** ambiance, signalétique, attractivité, préparation et mise en oeuvre d'actions, évaluation
- **Vente :** préparation, présentation du produit, argumentation et conseil, auto-évaluation. Conclusion ; réclamations
- **Demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale :** positionnement, assortiment

Reproduction même partielle interdite sans autorisation et indication de la source : ONISEP PICARDIE

- **Mercatique :** emballage, conditionnement, prix, distribution, communication et fidélisation ; application à un produit

Stages *(ne concerne pas les apprentis)*

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel sont prévues sur les trois années du cycle.

Examen

Domaine professionnel

- Epreuve scientifique et technique :

- préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale, coeff. 4.
- économie et droit, coeff. 1.
- mathématiques, coeff. 1.

- Action de promotion-animation en unité commerciale, coeff. 4.
- Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel :

- vente en unité commerciale, coeff. 4.
- prévention-santé-environnement, coeff. 1.

Domaine général

- Epreuve de Langue vivante 1, coeff. 2.
- Epreuve de Langue vivante 2, coeff. 2.
- Epreuve de français, histoire, géographie et éducation civique : coeff. 5

- français, coeff. 2,5.
- histoire, géographie, éducation civique : coeff. 2,5.

- Epreuve d'arts appliqués et de cultures artistiques, coeff. 1.
- Epreuve d'éducation physique et sportive, coeff. 1.

Epreuves facultatives (seuls les points au dessus de 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l'obtention du diplôme et de l'attribution d'une mention) :

- Langue vivante étrangère (oral de 15 min.)
- Langue des signes française (oral de 20 min.)

Les élèves de ce bac pro se présentent obligatoirement aux épreuves du BEP Métiers de la relation aux clients et aux usagers (facultatif pour les apprentis).

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable.

Par exemple :

- BTS (brevet de technicien supérieur) Management des unités commerciales
- BTS Négociation et relation client

Il est également possible de compléter sa formation avec soit une mention complémentaire (MC en 1 an), soit un brevet professionnel (BP en 2 ans en apprentissage) : MC Assistance, conseil, vente à distance ; MC Vendeur spécialisé en alimentation

Où se former en NC ?

- **En lycée public :**

- LPCH NOUMEA

- **En lycée privé :**

- LP Saint Joseph de Cluny, NOUMEA
- LP François d'Assise, BOURAIL
- LP Saint Pierre Chanel, La Conception, MONT DORE

- **En apprentissage :**

- CFA de la CCI. renseignements et inscription au point apprentissage : 24 69 49 ou sur http://apprentissage.nc

en savoir +

- www.onisep.fr et www.onisep.fr/amiens
- www.monstageenligne.fr

Consultez les documents* de l'ONISEP :

- Guides régionaux « Après la 3ème », « Après le bac »
- Diplômes « Du CAP au BTS-DUT », « Les Bac pro »
- Parcours « Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente»

** les documents régionaux sont en ligne sur www.onisep.fr/amiens.*

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au centre d'information et d'orientation (CIO).

N'hésitez pas à rencontrer un conseiller d'orientation-psychologue.

Reproduction même partielle interdite sans autorisation et indication de la source : ONISEP PICARDIE