



BAC PROFESSIONNEL **COMMERCE**

Véritable spécialiste de la vente, le titulaire du Bac Pro Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale. Ses fonctions principales s'articulent autour de trois pôles professionnels : la vente, l'animation, la gestion.

Il exerce son activité professionnelle sous l'autorité et l'encadrement du responsable du point de vente, de secteur, de rayon, ou bien du gérant ou du commerçant. Il est autonome dans la relation au client.

CONDITIONS D'ADMISSION

- | Être titulaire du BEP Vente ou du CAP Vente (ou autre diplôme)
- | Passerelle possible après une 2de générale ou technologique
- | Avoir entre 16 et 25 ans à l'entrée en apprentissage
- | Entretien de motivation
- | Signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise

DURÉE

| Cycle de 2 années, 1 350 h de formation au CFA, soit 19 à 20 semaines par an au CFA, en alternance avec des périodes en entreprise

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du Bac Pro Commerce peut exercer les professions de vendeur-conseil, vendeur-réassortisseur, vendeur hautement qualifié, employé principal, animateur commercial, gestionnaire ou responsable de sous-rayon et de sous-département, adjoint de chef de rayon, second de rayon.

Il peut également choisir de poursuivre ses études en intégrant sur dossier un BTS Management des Unités Commerciales ou un BTS Négociation et Relation Client.

PROGRAMME

L'enseignement regroupe à la fois des matières d'enseignement général : français, langue vivante, mathématiques, histoire-géographie, arts appliqués, éducation physique et sportive et des matières professionnelles : mercatique / études du marché, gestion commerciale, communication / vente, économie-droit, techniques de communication.

L'enseignement professionnel s'articule autour de 3 pôles :

PÔLE VENTE

- Améliorer le niveau d'information sur la clientèle
- Préparer la vente
- Réaliser des ventes dans le cadre d'objectifs
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle

PÔLE GESTION

- Approvisionner et réassortir les rayons
- Maintenir en état marchand le rayon et l'espace de vente
- Gérer les produits dans l'espace de vente
- Participer à la gestion et à la prévention des risques
- Participer à la gestion de l'espace commercial

PÔLE ANIMATION

- Implanter conformément aux objectifs du point de vente
- Valoriser l'espace de vente
- Organiser l'offre produits
- Participer aux actions d'animation

L'équipe pédagogique est composée de professionnels et intervenants hautement qualifiés

Des taux de réussite aux examens le plus souvent supérieurs aux moyennes académiques

Aide et accompagnement à la recherche d'entreprise

Etablissement certifié RE.S.E.A.U. (REsponsabilité Sociale et Environnementale pour l'Apprenant-Usager)

Campus arboré de 7 500 m²

Locaux équipés de matériels de pointe

LES +

ECOLEHOTELIEREAVIGNON.FR

Ecole Hôtelière d'Avignon - Campus de la CCI de Vaucluse - Point Accueil
Allée des Fenaisons - BP 20660 - 84032 Avignon Cedex 3
Tél. : **04 90 13 86 46** | Mail. : pointaccueil@vaucluse.cci.fr

INSCRIPTION
EN LIGNE,
PAR MAIL
OU COURRIER



CCI VAUCLUSE