



# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

## COMMERCE



BAC  
NIVEAU IV

BAC PRO  
COMMERCE

COMMERCE

Formation accessible en contrat de  
professionnalisation, contrat d'apprentissage,  
VAE, DIF, CIF

## OBJECTIF

Former des professionnels  
capables de gérer  
l'approvisionnement d'un point  
de vente, vendre, conseiller,  
fidéliser, animer, et plus  
généralement gérer un  
commerce

## RECRUTEMENT

NIVEAU : 3<sup>ème</sup>, CAP, BEP

### Modalités Admission

Sur dossier de candidature et  
entretien de motivation

## ORGANISATION

Durée : 24 mois  
Volume horaire : 1128 heures  
Rythme alternance : 2 jours  
en formation / 3 jours  
entreprise

## UNITES D'ENSEIGNEMENT

### U1 Vendre

235 h

- Contexte de l'activité commerciale
- Les approches méthodologiques propres à l'activité commerciale
- L'espace de vente
- Le cadre juridique des échanges
- La fonction Achat
- La fonction Vente

### U2 Entreprendre

235 h

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite : rédaction de courriers commerciaux en langues étrangères
- Compréhension de l'oral : étude du vocabulaire commercial usuel et du vocabulaire économique
- Production et interactions orales

### U3 Gérer

200 h

- La gestion commerciale
- La gestion du personnel
- La gestion de la trésorerie
- La gestion des équipements
- Les tâches administratives

### U4 Matières générales

458 h

- Mathématiques
- Français
- Connaissance du monde contemporain
- Langues vivantes

## LES POINTS FORTS DU MÉTIER DE VENDEUR

- Les offres d'emploi sont nombreuses : c'est l'une des rares professions où l'on peut commencer au bas de l'échelle et gravir progressivement les différents échelons de la fonction. Certains directeurs de magasin autodidactes ont commencé en tant qu'employé en libre-service.
- Les rémunérations sont attractives : la rémunération d'un bon vendeur peut augmenter très vite, notamment grâce aux indemnités et avantages en nature. Le vendeur de terrain est libre et indépendant : le vendeur gère son emploi du temps et peut organiser son travail comme il l'entend pourvu qu'il respecte les objectifs, les quotas, et suive son tableau de bord.

## DEBOUCHES

Le titulaire d'un Bac Pro Commerce peut entrer dans la vie active en tant qu'employé commercial, intervenant dans tout type d'unité commerciale. Grâce à cette formation polyvalente, il peut travailler sur différents postes de travail.

- Vendeur en magasin
- Vendeur non alimentaire
- Employé commercial
- Hôte(sse) de caisse

## CANDIDATURE

De Février à Septembre

Pour plus d'informations consultez **cesamesup.fr** ou contactez nous pour vous inscrire :

**Réunion d'information et de recrutement tous les mercredis après-midi**



**CENTRE D'ENSEIGNEMENT  
SUPÉRIEUR  
D'ADMINISTRATION ET DE  
MANAGEMENT DES  
ENTREPRISES**

1350, Avenue Albert Einstein  
34000 Montpellier

Tel 09 83 45 42 47  
contact@cesamesup.fr  
**WWW.CESAMESUP.FR**