



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCÉ



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^{ème}, 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

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