



BAC PRO COMMERCE

LE METIER

Le titulaire d'un Bac pro commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre services assisté ou en vente de contact, afin de mettre à la disposition des clients des produits correspondant à sa demande.

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'employés 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.

Le vendeur doit souvent maîtriser aujourd'hui des outils de plus en plus sophistiqués lui permettant : d'accéder à l'information là où il se trouve : téléphone portable, terminal de saisie, fichier clients informatisé, fax. D'aider à la vente : logiciels de systèmes experts, multimédia et réseaux du type Internet

LA FORMATION

OBJECTIF

Former des vendeurs capables de bien vendre mais aussi d'animer, de gérer et d'organiser un point de vente.

Petits ou grands commerces spécialisés ou généralistes, en libre service ou en vente assistée

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Etre titulaire :

- . Soit d'un BEP (ou diplôme homologué)
- . Soit d'un CAP relevant du secteur professionnel en Rapport avec la finalité du diplôme

Ou :

- . Avoir suivi la scolarité complète d'une classe de 1^{er}

PROGRAMME DE FORMATION 1128 H

MATIERES PROFESSIONNELLES 670H

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

Entreprendre - 235 H

- * Environnement de l'entreprise
- * La démarche de projet
- * Les outils et techniques au service du montage d'un projet

Gérer - 200 H

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

MATIERES GENERALES 458H

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

Millénaire – Le Bruyère 2000
650, Rue Henri BECQUEREL
34000 MONTPELLIER

Tel 09 83 45 42 47

cesamesup@orange.fr