

### BAC PRO 3 ans

## COMMERCE

### OBJECTIFS ET DEROULEMENT PEDAGOGIQUE

#### EN ENTREPRISE

Acquérir une expérience sur le terrain qui facilite l'insertion dans le milieu professionnel, à savoir :

- La connaissance de l'entreprise dans son environnement socio-économique, l'apprentissage des techniques de commercialisation et de vente de produits et services,
- Le développement des capacités d'autonomie, d'initiatives et de prise de responsabilités,

#### A LA MAISON FAMILIALE

- Acquisition d'une formation générale et professionnelle avec prise en compte de l'expérience en entreprise.

### DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Vendeur conseil en magasin
- Adjoint ou responsable de rayon
- Technico-Commercial
- Poursuite d'études supérieures (BTS...) ou perfectionnement par le biais de certificats de spécialisation

### STATUT

Formation par alternance en contrat de professionnalisation

### CURSUS

- Seconde professionnelle Vente conseil
- Première BAC PRO
- Terminale BAC PRO

Acquisition du niveau IV en 3 ans

- Formation en alternance 36 semaines de formation sur 2 ans 42 semaines de stage sur 2 ans

### CONDITIONS D'ENTREE

- Seconde professionnelle ou Seconde générale
- Classe de Première
- Diplôme de niveau V

### CONTENU DE LA FORMATION

#### MATIERES PROFESSIONNELLES

- Les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits
- La Mercatique
- L'entreprise dans son environnement
- La gestion commerciale
- Les techniques de vente
- Prévention, santé, environnement

#### MATIERES GENERALES

- Langue française et documentation
- Histoire-Géographie
- Langue et culture étrangères
- Education Physique et Sportive
- Mathématiques
- Biologie-Ecologie
- Physique-Chimie
- Informatique
- Education artistique

