






 Niveau IV

 18 à 24mois

 1100 h

 Aucun frais d'inscription
Aucun frais de scolarité

OBJECTIFS

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

Le titulaire du bac pro commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

PRÉ-REQUIS

Tout public
de diplôme ou titre de niveau V

QUALITÉS

Curiosité
Dynamisme
Aimer le contact client
Esprit d'équipe
Travail en autonomie
Goût du challenge et de la gestion
Sens des responsabilités
Esprit d'analyse

FRANÇAIS

120 Heures

Coef. 2,5 - Écrit 2h30

OBJECTIF

Acquérir les compétences suivantes avec l'étude de différents sujets: entrer dans l'échange oral, entrer dans l'échange écrit, devenir un lecteur compétent et critique, confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle.

- Du côté de l'imaginaire
- Les philosophes des lumières et le combat contre l'injustice
- L'Homme face aux avancées scientifiques et techniques: enthousiasmes et interrogations.
- Identité et diversité
- Au XXIème siècle l'Homme et son rapport au monde à travers la littérature et les autres Arts.
- La parole en spectacle

ÉCONOMIE-DROIT

48 Heures

Coef. 1 - Oral 30min

Le contexte de l'activité professionnelle
 Le droit facteur d'organisation et de régulation sociales
 Les relations sociales dans les organisations
 La création de richesses
 L'organisation des échanges
 La régulation économique

ANGLAIS LV1

80 Heures

Coef. 2 - Oral 20min

S'exprimer à l'oral
 Prendre part à une conversation
 Comprendre un document écrit

ESPAGNOL LV2

80 Heures

Coef. 2 - Oral 20min

S'exprimer à l'oral
 Prendre part à une conversation
 Comprendre un document écrit

MATHÉMATIQUES

72 Heures

Coef. 2 - Oral+Écrit 1h

Statistiques et probabilités
 Algèbre - Analyse
 Géométrie

ARTS APPLIQUÉS
76 Heures
Coef. 1 - Écrit 1h30

Appréhender son espace de vie
Construire son identité culturelle
Elargir sa culture artistique

HISTOIRE

GÉOGRAPHIE

ÉDUCATION CIVIQUE

72 Heures
Coef. 2,5 - Écrit 2h

HISTOIRE

- Être ouvrier en France (1830-1975)
- Les femmes dans la société française de la Belle Époque à nos jours
- La République et le fait religieux depuis 1880
- De l'État français à la IV^e République (1940- 1946)
- La Ve République, une République d'un nouveau type ?
- Les États-Unis et le monde (1917-1989)
- L'idée d'Europe au XX^e siècle
- La décolonisation et la construction de nouveaux États : Inde, Algérie
- Le monde depuis le tournant des années 1990

GÉOGRAPHIE

Acteurs, flux, réseaux de la mondialisation
Mondialisation et diversité culturelle
Pôles et aires de puissance
Les dynamiques des périphéries
La France dans l'UE et dans le monde
Acteurs et enjeux de l'aménagement des territoires français
Les transformations de l'espace productif et décisionnel
Les mobilités de la population
L'Union européenne et ses territoires

ÉDUCATION CIVIQUE

Le citoyen et la république
Le citoyen et le monde

E2 - DOSSIER Vente en unité commerciale

MERCATIQUE

160 Heures

Coef. 4 - Oral 30min

La démarche mercatique
Le plan de marchéage
La mercatique de fidélisation
Le produit

E11 - Étude de cas

GESTION COMMERCIALE

180 Heures

Coef. 4 - Écrit 3h

Gestion de produits
Gestion des stocks
Le merchandisage
Les indicateurs de gestion
L'environnement du point de vente

E3 - Action de promotion - Animation

COMMUNICATION VENTE

132 Heures

Coef. 4 - Oral 30min

Les déterminants de la communication
La communication orale professionnelle
La communication écrite professionnelle
La communication visuelle
La communication commerciale
La communication appliquée à la vente

PRÉVENTION SANTÉ ENVIRONNEMENT

56 Heures

Coef. 1 - Écrit 2h

- Gestion des ressources naturelles et développement durable
- Prévention des risques
- Prévention des risques dans le secteur professionnel
- Cadre réglementaire de la prévention dans l'entreprise
- Effets physiopathologiques des risques professionnels et prévention
- Approche par le risque

**TECHNOLOGIE
DE LA
COMMUNICATION
APPLIQUÉES A LA
VENTE**

24 Heures

OBJECTIF

Maîtriser les logiciels suivants pour l'élaboration des dossiers professionnels.

Word

Excel

PAO



NOMBRE D'HEURES TOTAL : 1100



DISPOSITIFS D'EXÉCUTION

BAC professionnel commerce

MOYENS TECHNIQUES

- Salles de cours
- Ordinateurs
- Plateforme numérique
- Tableau numérique
- MOOC (Moodle) : support de cours et gestion des rattrapages
- Google Drive

ORGANISATION DE L'ACTION DE FORMATION

- Formation continue
- Accès à une plateforme numérique stockant différentes ressources pédagogiques (cours théoriques, exercices pratiques, études de cas, quizz interactifs, épreuves des précédents examens, dossiers professionnels des anciens stagiaires...) afin d'uniformiser la formation et assurer la gestion des rattrapages dans le cadre d'une formation ouverte
- Travail collaboratif grâce au stockage et partage de ressources sur Google Drive entre l'équipe pédagogique et les stagiaires

SUIVI DE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

- Feuilles d'émargement
- Attestation de suivi de formation

DISPOSITIF D'ÉVALUATION

Épreuves du Bac professionnel Commerce écrites et orales