

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE

## LES OBJECTIFS

- Le Titulaire du BAC PRO Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.
- Il est 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 conseiller et fidéliser la clientèle, à l'animation de la surface de vente, et à la gestion commerciale.

## DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Durée :

- 1855 heures sur 3 ans
- 17 semaines par an au CFA
- 35 heures de cours par semaine

Rythme de l'alternance :

- 1 semaine au CFA
- 1 semaine en entreprise

## PROFIL DU CANDIDAT

- Être âgé d'au moins 16 ans (ou 15 ans après une classe de 3<sup>ème</sup>) et moins de 26 ans.

## MISSIONS DE L'APPRENTI(E)

- Préparer le lieu de vente et mettre en place des produits
- Animer et organiser des actions promotionnelles
- Gérer un rayon, tenir l'état des stocks....
- Conduire, analyser et assurer le suivi d'une vente

## ADMISSION

- Un contrôle des connaissances générales
- Un entretien de motivation
- Après, signature d'un contrat d'apprentissage entre le candidat et son futur employeur

## TYPE DE CONTRAT

**Contrat d'apprentissage.** C'est un contrat de travail qui permet au jeune l'obtention d'une qualification professionnelle sanctionnée par ce diplôme.



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Campus des Métiers

*Le vendeur propose les services et produits de l'entreprise en veillant à renseigner au mieux les clients et en s'adaptant à leurs besoins.*

*Il fait preuve de disponibilité, d'autonomie et d'esprit d'initiative.*

*Il dispose de compétences variées : sens de la diplomatie et du contact, aptitude à la négociation et bonnes connaissances techniques.*

*Il gère les stocks, prépare les commandes et organise l'espace de vente*

## RÉMUNÉRATION

Calculée en pourcentage du SMIC (sauf dispositions plus favorables de la convention collective). Elle varie en fonction de l'âge de l'apprenti et de sa progression dans le cycle de formation.

Age	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année	3 <sup>e</sup> année
Jusqu'à 17 ans	25%	37%	53%
18 à 20 ans	41%	49%	65%
21 ans et plus	53%	61%	78%

*À titre indicatif, le SMIC horaire brut est de 9.67 €/heure au 1<sup>er</sup> janvier 2016 soit 1466.62 € brut mensuel pour une durée légale de 35 heures hebdomadaires*

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Le titulaire du Bac Pro Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité de vente.

Son activité consiste à :

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller et fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale

## POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MUC (Management des Unités Commerciales)
- BTS NRC (Négociation Relation Client)
- BTS AG PME PMI (Assistant de Gestion PME PMI)

## LA FORMATION :

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Techniques de vente
- Mercatique
- Gestion
- Droit-Économie
- Prévention-santé-environnement...

### ENSEIGNEMENT GENERAL

- Français
- Mathématiques
- Histoire-Géographie et éducation civique
- Anglais/ Espagnol
- Arts appliqués et culture artistique.....

## RENSEIGNEMENTS

### CAMPUS DES MÉTIERS

*CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DE LA CMA 29*

*24, route de Cuzon -cs 21037*

*29196 QUIMPER CEDEX*

**☎ : 02 98 76 46 35**

**Site Internet : [www.campusdesmetiers29.bzh](http://www.campusdesmetiers29.bzh)**

**☎ : 02 98 76 46 58**

**@ : [cfa@cma29.fr](mailto:cfa@cma29.fr)**