

Epreuves à l'examen

Epreuves	Formes	Coef
E1 Epreuve scientifique et technique		
E11 Epreuve scientifique et technique	Ecrite 3h	4
E12 Economie et droit	Ecrite 1h30	1
E13 Mathématiques	Ecrite 1h	1
E2 Action de promotion-animation en unité commerciale	CCF	4
E3 Epreuve pratique : Vente en unité commerciale	CCF	4
E4 Langue vivante	Ecrite 2h	2
E5 Français Histoire Géographie		
E51 Français	Ecrite 2h30	3
E52 Histoire Géographie	Ecrite 2h00	2
E6 Arts appliqués	CCF	1
E7 Education physique et sportive	CCF	1
Epreuve facultative Langue vivante	Oral 20min	

CCF : Contrôle en Cours de Formation

Qualités requises

Dynamisme

Réactivité

Autonomie

Travail en équipe

Rigueur

Gestion des priorités

Section Européenne

Afin de rendre mobiles les jeunes au sein de la communauté européenne, et même ailleurs, l'enseignement professionnel est complété par l'apprentissage du métier d'employé commercial en anglais. Les cours de vente se déroulent en partie en anglais.

Les élèves ont la possibilité d'obtenir une mention Section Européenne et d'effectuer leurs périodes de formation à l'étranger.



Et après le Bac Pro Commerce ?

Entrée dans la vie active

L'expérience acquise et les aptitudes personnelles développées permettent au titulaire du Bac Pro Commerce l'insertion dans la vie active en exerçant des emplois tels que : employé de commerce, conseiller de vente, vendeur spécialisé, adjoint de responsable de magasin.

Poursuite d'étude

Avec une mention à l'examen, une poursuite d'étude est envisageable en BTS de la même spécialité (BTS Management des unités commerciales, BTS Négociation et relation client).

BAC PRO Commerce

Mention Européenne



En avant vers la réussite !

Isnele
Amein

LYCÉE PROFESSIONNEL
RUE MARCEL GOULETTE
DUPARC 97438 SAINTE MARIE

Tél: 0262 93 17 00 • Fax: 0262 53 71 57

BAC Pro Commerce

Le titulaire du baccalauréat professionnel 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 la demande.

Son activité au sein de l'équipe commerciale :

- Participer à l'approvisionnement, vendre, conseiller, fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

Formation

La formation se déroule sur 3 années - Seconde Première, Terminale - et intègre une certification intermédiaire : le BEP Métiers de la Relation à la Clientèle et aux Usagers (MRCU)

Les compétences professionnelles à acquérir se divisent en 3 pôles :

- Animer

L'animation du point de vente, mise en place de l'offre produits, participation aux opérations de promotions, aux animations



- Gérer

La gestion d'une unité de vente, réapprovisionnement et réassortiment, gestion des produits, pratique et respect des règles d'hygiène et de sécurité

- Vendre

Les opérations avant la vente, la vente et la fidélisation de la clientèle

<http://lycee-isnelle-amelin.ac-reunion.fr>

Enseignements professionnel et général

Enseignements professionnels 14h

- **Gestion commerciale**
(Gestion des produits et des stocks, merchandising, environnement du point de vente)
- **Communication-Vente**
(Communication orale communication écrite et visuelle)
- **Mercatique**
(Plan de marché de l'unité commerciale, la fidélisation)
- **Technologies de la communication**
appliquées à la vente
- **Economie et droit**
- **Prévention, Santé et Environnement**



Formation en entreprise

Des périodes de formation en entreprise sont effectuées pendant les trois années de formation :

- 6 semaines en seconde
- 8 semaines en première
- 8 semaines en terminale



Enseignement général 12h30

- Français
- Histoire—Géographie
- Mathématiques
- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Espagnol
- Arts Appliqués Culture artistique
- Education Physique et Sportive



Ces formations en entreprise permettent de :

- **Connaître** le monde de l'entreprise
- **Acquérir** une expérience professionnelle
- **Mettre en pratique** ses connaissances
- **Apprendre** toutes les facettes du métier

Elles sont obligatoires pour l'obtention du diplôme.

© Dufner/Carpin Lycée Amelin Nov 2012

