



Depuis la rentrée de septembre 2019, le Bac Pro commerce a été remplacé par le Bac Pro Métiers du commerce et de la vente.

Les derniers diplômés du Bac Pro Commerce seront validés en juillet 2021.

Le titulaire du baccalauréat professionnel Commerce intervient, au sein de l'équipe commerciale d'une unité commerciale, pour vendre les produits, participer à l'animation et à la gestion commerciale de l'activité.

Il peut intervenir dans **tous types de commerces** et de points de vente.

Missions du titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente

ACTIVITES	TACHES PRINCIPALES
ANIMER	<p>Organiser l'offre « produits » :</p> <p><i>Mettre en place des facteurs d'ambiance, installer la signalétique, maintenir l'attractivité de tout ou partie de l'espace de vente</i></p> <p><i>Mettre en place les actions de merchandising de séduction, favoriser les achats d'impulsion, proposer des améliorations et/ou des modifications.</i></p> <p>Participer aux opérations de promotion :</p> <p><i>Préparer une action promotionnelle, informer la clientèle, assurer la mise en œuvre et</i></p>

	<p><i>l'évaluation d'une action promotionnelle.</i></p>
	<p>Participer aux actions d'animation :</p> <p><i>Assurer la mise en œuvre d'une animation, réaliser une animation, évaluer la qualité d'une animation.</i></p>
GERER	<p>Approvisionner et réassortir :</p> <p><i>Participer à l'approvisionnement, réaliser le réassortiment, préparer la commande, réceptionner les produits, effectuer les opérations de contrôle.</i></p>
	<p>Gérer les produits dans l'espace de vente :</p> <p><i>Implanter les produits, garantir l'état marchand des produits, participer à la gestion des produits, gérer les stocks, participer à l'inventaire.</i></p>
	<p>Participer à la gestion de l'unité commerciale :</p> <p><i>Mesurer les performances commerciales d'une promotion, d'une animation, d'une tête de gondole.</i></p> <p><i>Mesurer l'attractivité d'une unité commerciale, comparer les objectifs aux réalisations</i></p>
	<p>Participer à la gestion et à la prévention des risques :</p> <p><i>Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements et aux locaux.</i></p>

VENDRE	Préparer la vente : <i>Exploiter l'offre commerciale, exploiter l'argumentaire, qualifier la clientèle</i>
	Réaliser la vente de produits : <i>Effectuer la découverte du client, présenter le produit, argumenter et conseiller, conclure la vente, conclure l'entretien de vente, traiter les réclamations en face à face, s'auto-évaluer en situation de communication.</i>
	Contribuer à la fidélisation de la clientèle : <i>Participer aux actions de développement de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle.</i>

La formation :

La durée de la formation est de 1850 heures répartis sur 3 ans (500 heures en première année puis 675 heures les années suivantes). Le reste du temps se déroule en entreprise (moins 5 semaines de congés payés / an).

Enseignement professionnel :



Techniques commerciales (animer, gérer, vendre)

- Mathématiques
- Economie / Droit

Enseignement général :

- Français
- Histoire géographie
- Anglais / Italien
- Education physique et sportive
- Education artistique
- PSE (Prévention Sécurité Environnement)

Modalités de l'alternance :

Le rythme de l'alternance est de **deux** jours par semaine au CFA (quelques semaines à trois jours) et le reste de la semaine en entreprise.

Entreprises d'accueil :

Les entreprises d'accueil doivent obligatoirement être des structures commerciales possédant un espace de vente et accueillant des clients :

- Magasins et commerces de toutes tailles et de tous secteurs d'activité
- Grandes surfaces, etc.

Qui peut suivre cette formation ?

La préparation au Bac Pro Métiers du commerce et de la vente est accessible aux candidats sortant au minimum de classe de 3^{ème}.

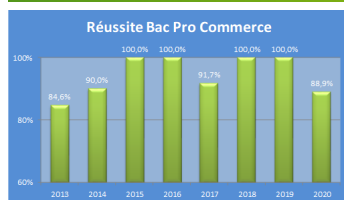
Modalités d'inscription

A l'IFPS, la procédure de recrutement est la même pour toutes nos formations.

1. remplir le dossier de candidature
2. passer les tests de positionnement
3. passer l'entretien de motivation

En fonction du parcours scolaire, du niveau, des résultats aux tests et à l'entretien, l'entrée en formation pourra se faire directement en 1^{ère} (parcours en 2 ans après accord de l'inspection académique).

Taux de réussite à l'examen :



Débouchés et poursuite d'études :

Emplois :

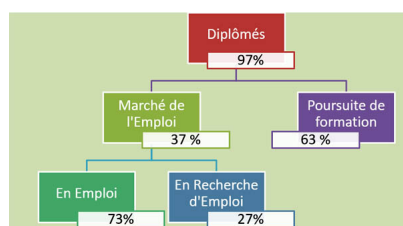
- Vendeur
- Commercial
- Commerçant

Poursuites de formation possibles :

- BTS Management Unités Commerciales
- BTS Négociation Relation Clients
- DUT Technique de Commercialisation
- BP Préparateur en pharmacie

Insertion professionnelle :

Que deviennent les diplômés en Bac Pro Commerce de l'IFPS 6 mois après l'obtention de leur diplôme (3 dernières promotions) ?



(* Cliquer pour télécharger [la Fiche Diplôme Bac Pro Commerce](#)

(* Cliquer pour télécharger [le Dossier de candidature à la formation](#)