



Choisir sa formation professionnelle...



Baccalauréat Professionnel COMMERCE

Option : Section Européenne Allemand

Présentation du métier

L'activité du titulaire du baccalauréat professionnel commerce s'exerce dans le secteur du commerce de détail de produits ou de services, c'est-à-dire dans les entreprises qui achètent des produits pour les revendre sans transformation profonde ou qui fournissent des services aux ménages.

Les entreprises concernées peuvent relever du commerce intégré, du commerce associé ou du commerce indépendant ; il s'agit aussi bien des grands magasins, de magasins populaires, de magasins à succursales, d'entreprises de vente par correspondance, de magasins franchisés que de détaillants sédentaires indépendants.

Contexte des activités professionnelles

Les grandes évolutions perceptibles dans le commerce de détail font apparaître le besoin de commerçants ou de commerciaux ayant une formation de base suffisante pour faire face notamment au départ en retraite prévisible d'un nombre important de commerçants indépendants dont les entreprises ne devraient pas être vouées à la disparition.

- aux nouvelles formes et techniques de ventes générées par les évolutions technologiques et les modifications de l'appareil commercial (impact de la micro-informatique de la télématique, vente à distance...).
- aux exigences accrues de professionnalisme nécessitées par l'obligation d'une gestion plus serrée des entreprises, d'une réponse plus adaptée aux attentes d'une clientèle, par le souci d'une meilleure prise en compte des besoins des consommateurs et le désir de fournir un service de qualité.

*Mention Européenne au Bac
ou
Mention Europro.
(Stage en Allemagne)*

**LYCEE PROFESSIONNEL
JULES VERNE**

75, route de Saint Clément
B.P. 137
69173 TARARE Cedex

Tel : 04 74 05 00 74

Fax : 04 74 05 34 00

Mél : ce.0690130s@ac-lyon.fr

Qualités requises

Dans toutes ses activités, le bachelier en Commerce doit faire preuve :

- d'esprit d'analyse ;
- de maîtrise de l'outil informatique ;
- d'autonomie ;
- de sens des responsabilités ;
- d'une grande aptitude à la communication orale et écrite.

Spécificités de la formation

L'objectif visé est la formation de futurs responsables d'unités de vente autonomes spécialisées dans une famille de produits spécifiques (habillement, équipement de la maison, ...) ou non.

Cette formation doit permettre d'acquérir les connaissances générales liées à l'activité commerciale, à l'organisation de l'espace de vente, aux relations avec la clientèle, à l'organisation et à la gestion de l'approvisionnement et des ventes, à l'organisation comptable et financière, à l'animation d'une équipe et à la création d'unités de vente.

La mercatique regroupe l'ensemble des actions promotionnelles et commerciales permettant d'adapter la demande à l'offre. La démarche mercatique consiste à mettre l'offre en avant (promotion, vente d'un produit ou d'un service) pour susciter la demande (consommation, achat du produit ou du service).



La gestion de l'espace de vente fait référence à l'organisation et à la gestion des espaces sur les plans fonctionnels et esthétiques.

L'économie et le droit regroupent les notions de cadre juridique des échanges commerciaux, et les notions de gestion commerciale (outils statistiques, budget).

Organisation des enseignements

Classes :	Heures / semaine		
	SEC	1ÈRE	TERM

Enseignements généraux	14.5	16	15.5
Français	4,5	4,5	4,5
Histoire – Géographie			
Langue vivante 1	2	2	2
Langue vivante 2	2	2	2
Mathématiques	2	2	2
Prévention Santé Environnement / Secourisme	1	1.5	1
Éducation artistique - Arts appliqués	1	1	1
Éducation physique et sportive	2	3	3

Enseignement professionnel	13.5	13.5	13.5
----------------------------	------	------	------

Accompagnement Personnalisé	2	2	2
Enseignement Général Lié à la Spécialité	1.5	1.5	1.5

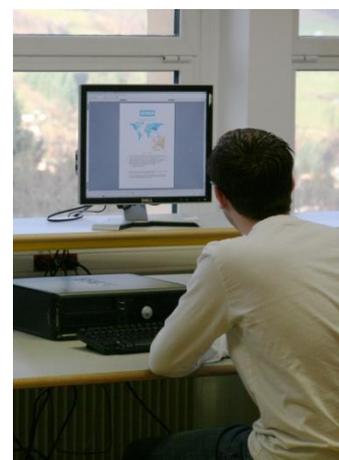
Périodes de formation en milieu professionnel

Les périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) sont des phases déterminantes de la formation menant au diplôme et, à ce titre, doivent être en interaction avec la formation donnée au lycée professionnel.

Ces périodes de formation en entreprise, doivent être réalisées au sein de petits ou grands commerces de détail (vente de biens ou de services).

Ces périodes permettent au candidat, d'appréhender concrètement la réalité des contraintes économiques, et humaines, et de prendre conscience de l'importance, et de la compétence de tous les acteurs et services de l'entreprise.

Elles permettent d'observer, comprendre et analyser, lors de situations réelles, les différentes stratégies commerciales, puis de mettre en œuvre ses compétences dans le domaine de la communication avec tous les services et utilisateurs.



La formation en milieu professionnel d'une durée de 22 semaines, se répartit comme suit, sur les trois années de formation.

DURÉE DE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL			
CLASSE :	SECONDE	PREMIÈRE	TERMINALE
Période 1	6 semaines		
Période 2		8 semaines	
Période 3			6 semaines

Perspectives d'évolution

Les responsabilités assumées par le titulaire du baccalauréat professionnel Commerce durant son parcours professionnel peuvent relever de divers statuts juridiques (salariés, mandataires ou non, travailleurs indépendants, commerçants).