

BAC

PROFESSIONNEL

COMMERCE

 Formation en
Alternance

Code Formation

40031202

Code RNCP

32208

 ASFO

Bergevin – Angle des Rues E.
Gène et Gabarre

BP 197

97155 Pointe-à-Pitre

 : 0590. 89. 45. 56

 : 0590. 93. 17. 93

 : contact@cifabasfo.fr

Siret : 439 321 027 00013

APE : 8559A

Déclaration d'existence :

95 97 0112997

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le bac professionnel commerce vise à apporter aux lycéens des connaissances et compétences solides en vente et relations clients ainsi que de fidélisation de la clientèle au sein d'une entreprise.

Accessible à l'issue de la classe de troisième, le lycéen va se lancer en classe de seconde professionnelle.

L'option par alternance offre à l'élève une meilleure professionnalisation, plus d'expérience professionnelle et un meilleur accès au monde du travail, en passant la moitié de son temps en tant que salarié dans une entreprise d'accueil.

PROFIL ET MISSIONS

Profil requis

- Bonne motivation pour la formation et la vie en entreprise.
- Avoir le sens de l'accueil
- Bonne qualité d'écoute et être disponible
- Avoir l'esprit d'équipe
- Avoir le sens des responsabilités
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente

Missions

Le titulaire du BAC PRO COMMERCE sera en mesure d'accomplir les tâches suivantes :

- Techniques de vente
- Conseil et fidélisation
- Mise en avant des offres commerciales
- Gestion et approvisionnement des rayons
- Techniques de merchandising

Compétences développées

Au terme de sa formation, l'étudiant doit être en mesure de :

- D'avoir le sens des relations humaines, aptitude au travail en équipe.
- Gérer l'approvisionnement d'un point de vente
- Vendre
- Conseiller et fidéliser leur clientèle
- Gérer un commerce.



Immeuble ASFO

Bergevin

Angle des Rues E. Gène &
Gabarre

BP 197

97155 POINTE-A-PITRE

TÉLÉPHONE :

0590. 89 45 56

TÉLÉCOPIE :

0590. 93 17 93

ADRESSE ÉLECTRONIQUE :

contact@cifabasfo.fr

Nous sommes sur le Web !

Retrouvez-nous, à
l'adresse :

[www.formation-asfo-
guadeloupe.fr/](http://www.formation-asfo-guadeloupe.fr/)

Formation – Examen – Insertion

Unités d'enseignement (UE)	Matières
Enseignements généralistes	<ul style="list-style-type: none"> • Connaissances de l'outils informatique • Expression française • Langue vivante • Histoire/Géographie • Mathématique • Arts appliqués
Enseignements techniques ou professionnels	<ul style="list-style-type: none"> • Technique de vente <ul style="list-style-type: none"> ➢ Animer ➢ Gérer ➢ Vendre ➢ Communication ➢ Commercialisation ➢ Mercatique • Connaissance économique et juridiques

Déroulement des examens

Nom de l'épreuve	Coefficient	Durée	Type d'épreuve
Épreuve scientifique et technique Voir le détail de la composition de l'épreuve ci-dessous	6	5h30	Ecrite
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	4	4h	Ecrite
Economie et droit	1	1h30	Ecrite
Mathématiques	1	1h30	Ecrite
Action de promotion - animation en unité commerciale	4	30 min	Orale
Épreuve pratique : vente en unité commerciale	4	30 min	Orale
Langue vivante	2	2h	Ecrite
Culture générale Voir le détail de la composition de l'épreuve ci-dessous	5	4h30	Ecrite
Français	3	2h30	Ecrite
Histoire et Géographie	2	2h	Ecrite
Éducation artistique - arts appliqués	1	3h	Ecrite

Insertion Professionnelle

- Commerçant
- Vendeur en magasin
- Vendeur dans la grande distribution
- Caissier
- Commercial
- Vendeur spécialisé
- Vendeur-conseil

Conditions d'admission

- Avoir moins de 30 ans à la signature du contrat d'apprentissage
- Doit avoir réussi sa troisième ou être titulaire d'un CAP/BEP.