

Bac Pro Commerce
Diplôme Éducation Nationale, niveau IV

Métiers visés

- Employé de Commerce
- Vendeur
- Vendeur spécialisé – vendeur conseiller
- Adjoint de responsable de petites unités commerciales

Objectifs de la formation

- Mettre en œuvre et assurer l'animation commerciale
- Gérer les produits et l'espace de vente
- Réaliser des ventes

Conditions d'accès

- Sur dossier et entretien
- Être titulaire d'un CAP/BEP ou en avoir le niveau ou avoir 3 années d'expérience professionnelle

Modalités de financement

- Alternance
- Congé Individuel de Formation (CIF)
- Autres: nous consulter

Poursuite d'études à l'AIFCC

Après l'obtention de votre Bac, vous pouvez préparer un Bac +2 :

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Client



Programme

Enseignement professionnel

Mercatique

- La démarche mercatique
- Le plan de marchéage
- La mercatique de fidélisation
- La mercatique appliquée au produit

Gestion commerciale

- La gestion commerciale des produits
- La gestion des stocks
- Le merchandising
- Les indicateurs de gestion
- L'environnement du point de vente

Communication - Vente

- Les déterminants de la communication
- La communication orale et écrite professionnelle
- La communication visuelle
- La communication commerciale et appliquée à la vente

Technologies de la communication appliquée à la vente

- Les réseaux de transmission de données à distance
- Les applications dédiées à la gestion d'une unité commerciale

Economie et Droit

- Les bases du Droit
- La vie économique de l'entreprise
- La vie économique nationale et internationale

Enseignement général

- Français
- Histoire - Géographique
- Mathématiques
- Education artistique
- Langue étrangère (Anglais)