



BAC PRO COMMERCE

Champ professionnel des métiers de la relation aux clients et aux usagers



+ Formation initiale :

Ouverte aux élèves de 3^{ème}, ou de 2^{nde} de Lycée Général ou Technologique.

+ Compétences professionnelles visées :

Gérer un point de vente (*gestion des stocks, des approvisionnements, des ventes...*).

Appliquer des techniques de merchandising afin d'organiser l'offre « produits ».

Mettre en œuvre des techniques de vente et de fidélisation du client.

Animer le point de vente (*publicité, étalage...*).

+ Périodes de formation en entreprise :

En seconde : 6 semaines

En première : 8 semaines

En terminale : 8 semaines

+ Poursuite d'études :

BTS NRC (*Négociation et Relation Client*)

BTS MUC (*Management des Unités Commerciales*)

BTS Assistant de Gestion PME-PMI

+ Ouverture professionnelle :

Employé

Responsable

En magasin ou grande surface (tous secteurs confondus : électroménager, ameublement, décoration, habillement...)

+ Qualités pour réussir :

Goût du contact

Présentation correcte

Esprit d'initiative

Bonne élocution

Dynamisme, persévérance, rigueur