

# Programme

## BAC Professionnel Commerce



1100 h



18/24mois



Niveau IV



Aucun frais d'inscription  
Aucun frais de scolarité

### OBJECTIFS

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

Le titulaire du bac pro commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

### PRÉ-REQUIS

Tout public  
de diplôme ou titre de niveau V

### QUALITÉS

Curiosité  
Dynamisme  
Aimer le contact client  
Esprit d'équipe  
Travail en autonomie  
Goût du challenge et de la gestion  
Sens des responsabilités  
Esprit d'analyse

# Programme

## BAC Professionnel Commerce

### FRANCAIS

120 Heures

Coef. 2,5 - Écrit 2h30

#### OBJECTIF

Acquérir les compétences suivantes avec l'étude de différents sujets: entrer dans l'échange oral, entrer dans l'échange écrit, devenir un lecteur compétent et critique, confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle.

- Du côté de l'imaginaire
- Les philosophes des lumières et le combat contre l'injustice
- L'Homme face aux avancées scientifiques et techniques: enthousiasmes et interrogations.
- Identité et diversité
- Au XXIème siècle l'Homme et son rapport au monde à travers la littérature et les autres Arts.
- La parole en spectacle

### ÉCONOMIE-DROIT

48 Heures

Coef. 1 - Oral 30min

Le contexte de l'activité professionnelle  
Le droit facteur d'organisation et de régulation sociales  
Les relations sociales dans les organisations  
La création de richesses  
L'organisation des échanges  
La régulation économique

### ANGLAIS LV1

80 Heures

Coef. 2 - Oral 20min

S'exprimer à l'oral  
Prendre part à une conversation  
Comprendre un document écrit

### ESPAGNOL LV2

80 Heures

Coef. 2 - Oral 20min

S'exprimer à l'oral  
Prendre part à une conversation  
Comprendre un document écrit

### MATHÉMATIQUES

72 Heures

Coef. 1 - Oral+Écrit 1h

Statistiques et probabilités  
Algèbre - Analyse  
Géométrie



# Programme

## BAC Professionnel Commerce

HISTOIRE  
GÉOGRAPHIE  
ÉDUCATION CIVIQUE

72 Heures  
Coef. 2,5 - Écrit 2h

### HISTOIRE

- Être ouvrier en France (1830-1975)
- Les femmes dans la société française de la Belle Époque à nos jours
- La République et le fait religieux depuis 1880
- De l'État français à la IVe République (1940- 1946)
- La Ve République, une République d'un nouveau type ?
- Les États-Unis et le monde (1917-1989)
- L'idée d'Europe au XXe siècle
- La décolonisation et la construction de nouveaux États : Inde, Algérie
- Le monde depuis le tournant des années 1990

### GÉOGRAPHIE

Acteurs, flux, réseaux de la mondialisation  
Mondialisation et diversité culturelle  
Pôles et aires de puissance  
Les dynamiques des périphéries  
La France dans l'UE et dans le monde  
Acteurs et enjeux de l'aménagement des territoires français  
Les transformations de l'espace productif et décisionnel  
Les mobilités de la population  
L'Union européenne et ses territoires

### ÉDUCATION CIVIQUE

Le citoyen et la république  
Le citoyen et le monde

# Programme

## BAC Professionnel Commerce

**ARTS APPLIQUÉS**  
76 Heures  
Coef. 1 - Écrit 1h30

Appréhender son espace de vie  
Construire son identité culturelle  
Elargir sa culture artistique

**MERCATIQUE**  
160 Heures  
Coef. 4 - Oral 30min

### E2 - DOSSIER Vente en unité commerciale

La démarche mercatique  
Le plan de marchéage  
La mercatique de fidélisation  
Le produit

**GESTION COMMERCIALE**  
180 Heures  
Coef. 4 - Écrit 3h

### E11 - Étude de cas

Gestion de produits  
Gestion des stocks  
Le merchandisage  
Les indicateurs de gestion  
L'environnement du point de vente

**COMMUNICATION VENTE**  
132 Heures  
Coef. 4 - Oral 30min

### E3 - Action de promotion - Animation

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

# Programme

## BAC Professionnel Commerce

### PRÉVENTION SANTÉ ENVIRONNEMENT

56 Heures

Coef. 1 - Écrit 2h

- Gestion des ressources naturelles et développement durable
- Prévention des risques
- Prévention des risques dans le secteur professionnel
- Cadre réglementaire de la prévention dans l'entreprise
- Effets physiopathologiques des risques professionnels et prévention
- Approche par le risque

### TECHNOLOGIE DE LA COMMUNICATION APPLIQUÉES A LA VENTE

24 Heures

#### OBJECTIF

Maîtriser les logiciels suivant pour l'élaboration des dossiers professionnels.

Word  
Excel  
PAO



NOMBRE D'HEURES TOTAL : 1100

# Dispositifs d'exécution

## BAC Professionnel Commerce

### MOYENS TECHNIQUES

- Salles de cours
- Ordinateurs
- Plateforme numérique
- Tableau numérique

### SUIVI DE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

- Feuilles d'émargement
- Attestation de suivi de formation

### DISPOSITIF D'ÉVALUATION

Épreuves du Bac professionnel Commerce écrites et orales

