



Baccalauréat professionnel

Famille des métiers de l'accueil, du commerce et de la vente*

* Réforme en cours de validation qui introduit les familles de métiers, des compétences communes en seconde et le choix d'une dominante (accueil ou commerce/vente) en première.

BAC PRO COMMERCE & VENTE (Formation disponible au Lycée NADAR)

AVEC SECTION EUROPÉENNE « ANGLAIS » OU « ESPAGNOL »

Le titulaire du bac pro vente est un commercial capable de vendre tous types de produits. Lors du démarchage en face à face ou par téléphone, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Métiers : Attaché(e) ou agent commercial(e), VRP, Télévendeur(se), Téléprospecteur(trice), Vendeur(se) à domicile...

À la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'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 (conseil et fidélisation de la clientèle), à l'animation de la surface de vente et à la gestion commerciale.

Métiers : Employé(e) en unité commerciale, Vendeur(se) en magasin, Adjoint au responsable des unités commerciales...

La Section Européenne offre une chance de partir un mois en entreprise à l'étranger en classe de Terminale.

POUR QUI

Elèves de 3^e Générale

QUALITÉS NÉCESSAIRES

Motivation, dynamisme, disponibilité. Sens des responsabilités, organisation et autonomie. Sens du contact, présentation et langage adaptés.

ET APRÈS

Poursuite d'études en BTS Management des Unités Commerciales ou BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (Initial ou Alternance), **ou Vie active.**

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

La période de formation en milieu professionnel est obligatoire pour la validation du diplôme. Sa durée est de 22 semaines réparties sur les 3 années d'études.

DISCIPLINES ENSEIGNÉES

Français, Histoire-Géographie, Mathématiques, Langues vivantes 1 et 2 (Anglais/Espagnol), Arts Appliqués, Prévention-Santé-Environnement, Éducation Physique et Sportive, Economie-Droit, Enseignement professionnel.