

Le diplôme

L'apprenti (e) est présenté (e) à l'examen du **BAC PRO Commerce** à l'issue d'une période de formation allant de un à trois ans.

Les objectifs de la formation

Cette formation professionnelle dans le commerce permet de former des employés commerciaux autonomes et indépendants.

Trois pôles essentiels sont abordés durant la formation :

- **Vendre** : préparer, réaliser et assurer le suivi et le développement des ventes
- **Gérer** : approvisionner, réassortir, participer à la gestion et à la prévention des risques
- **Animer** : promouvoir et organiser l'offre.

Perspectives professionnelles

Après quelques années d'expérience, il est possible d'accéder à des postes tels que :

- Adjoint ou responsable de point de vente
- Adjoint ou chef de rayon

Secteurs d'activité

L'activité du titulaire de ce Baccalauréat professionnel s'exerce dans le commerce de détail en tant que vendeur.

Déroulement de la formation

La formation s'organise selon le principe de l'alternance entre les périodes en entreprise et les périodes au CFA.

Durée :

- Sortie de 3^{ème} : 3 ans (dont 18 semaines par an au CFA)
- Candidats titulaires d'un diplôme de niveau IV ou V : 2 ans (dont 17 semaines par an au CFA)
- Autres cas : nous consulter.

Modalités d'évaluation

- Le candidat peut être dispensé de certaines matières en fonction des notes déjà obtenues à des examens de niveau équivalent ou supérieur.

Conditions légales

- Jeune de 15 à 29 ans révolus sauf cas particuliers et dérogatoires
- Conclure un contrat d'apprentissage avec un employeur

Modalités d'inscription au CFA

- Le dossier d'inscription est fourni dès réception du contrat d'apprentissage au CFA

Pré-requis

- Pour entrer en classe de 2nde : Sortie de 3^{ème} de collège
- Pour entrer en classe de 1^{ère} : Détenir un diplôme de niveau IV ou V
- Autres cas : nous consulter

Programme de la formation

Enseignement général :

- Mathématiques
- Français
- Anglais
- Espagnol
- Histoire - Géographie
- Education civique
- EPS

Enseignement professionnel :

- Techniques de vente et de merchandising
- Gestion commerciale
- Informatique et TIC
- Économie - Droit
- Arts appliqués
- Prévention Santé Environnement

Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

- Vente, organisation et animation de l'espace de vente
- Gestion d'une famille de produits

Poursuite d'études envisageable

La poursuite des études peut se faire généralement vers :

- BTS Management des unités commerciales (MUC)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Assistant de Gestion PME PMI
- Tout autre diplôme de niveau III

Mixité des parcours : une formation peut-être débutée au CFA et poursuivie au Lycée et vice versa, débutée au Lycée et poursuivie au CFA.

***Cette formation** est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (demandeur d'emploi ou jeunes adultes de plus de 26 ans) ou par la mobilisation du CPF (Compte personnel de formation).*

***Pour les candidats** présentant un trouble de l'apprentissage ou un handicap, contacter le référent handicap du CFA*

Tél : 02 38 98 49 83