GROUPE SCOLAIRE
Saint-Vincent-de-Paul
Lycée Polyvalent Privé Notre-Dame
49 rue Bobillot – 75013 Paris – Tél. : 01.45.80.77.90
www.gs-svp.com ● contact@gs-svp.com

FILIERE PROFESSIONNELLE COMMERCIALE

# Bac Pro COMMERCE

Mention européenne

## Objectifs

Formation de responsables de magasins et de responsables de rayons pour la vente de produits et de services. Il s'agit de former un personnel rapidement opérationnel dans les secteurs de l'alimentation, de l'équipement de la personne ou de la maison. Le Bac Pro Commerce fait partie des filières professionnelles rénovées. Il se déroule sur 3 années – Seconde, Première, Terminale – et intègre une certification intermédiaire de niveau V – le BEP –, intitulé "M.R.C.U."(Métiers de la Relation à la Clientèle et aux Usagers).

## Public

Cette formation est accessible aux élèves :

- Issus de 3ème
- ou titulaires d'un CAP Vente,
- ou titulaires d'un BEP Tertiaire ou Industriel,
- ou ayant accompli au moins la scolarité complète d'une classe de 2nde ou 1ère générale ou technologique dont le contenu est compatible avec la finalité du diplôme.

La mention européenne "**Vente en Espagnol**" s'adresse aux jeunes

- intéressés par la vente auprès d'une clientèle étrangère ou ayant comme projet de travailler à l'international.
- et/ou ayant des attaches hispaniques et souhaitant les développer professionnellement.

## Formation

En 2nde, 1ère et Terminale, la formation s'articule autour de l'enseignement général et professionnel. L'organisation précise du Baccalauréat Professionnel en 3 ans est en phase de précisions, pour prendre en compte tous les aspects de la réforme en cours.

Tout particulièrement en classe de 2nde, des temps "d'Accompagnement Personnalisé" seront consacrées à la définition du projet professionnel avec chaque élève, de façon à déterminer au mieux son parcours de formation.

### L'enseignement général

- Français
- Histoire-Géographie
- Education Civique
- Mathématiques
- 2 Langues Vivantes obligatoires
- Arts appliqués & cultures artistiques
- Education Physique et Sportive

### L'enseignement professionnel

- Théorique et pratique en classe :
  - Activités professionnelles appliquées (animation, vente, gestion, droit, économie)
  - Prévention, Santé, Environnement
- Sur le terrain, en milieu professionnel : 22 semaines réparties en 5 périodes sur les 3 années de formation

## La Mention européenne "Vente en Espagnol"

Afin de rendre mobiles les jeunes au sein de la communauté européenne, et même ailleurs, l'enseignement professionnel est complété par l'apprentissage du métier de vendeur en espagnol. Les critères sont les mêmes que pour le BAC PRO Commerce traditionnel, voici les "plus" :

- Pratique intensive de l'espagnol : Les cours de vente se déroulent, en partie, en espagnol, de l'accueil de la clientèle à la négociation complète.
- Concernant les périodes de formation en entreprise, l'une d'elle est réalisée en Espagne, avec nos partenaires, dans la ville de Pamplune.

GROUPE SCOLAIRE
Saint-Vincent-de-Paul
Lycée Polyvalent Privé Notre-Dame
49 rue Bobillot – 75013 Paris – Tél. : 01.45.80.77.90
www.gs-svp.com ● contact@gs-svp.com



## Examen

### Les épreuves du Bac Pro Commerce

| Epreuves | Unité | Coef. | Mode |
|---|---|---|---|
| E1 : Epreuve Scientifique et Technique | | **6** | |
| E11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale | U11 | 4 | Ecrit (3h) |
| E12 : Economie et droit | U12 | 1 | Ecrit (1,5h) |
| E13 : Mathématiques | U13 | 1 | Ecrit (1h) |
| E2 : Action de promotion – animation en unité commerciale | U 2 | 4 | CCF |
| E3 : Epreuve pratique, dont formation en milieu professionnel : vente en unité commerciale | U3 | 4 | CCF |

| Epreuves | Unité | Coef. | Mode |
|---|---|---|---|
| E4 : Langue vivante | U 4 | 2 | Ecrit (2h) |
| E5 : Français & Histoire Géographie | | **5** | |
| E51 : Français | U51 | 3 | Ecrit (2,5h) |
| E52 : Histoire Géographie | U52 | 2 | Ecrit (2h) |
| E6 : Education artistique | U 6 | 1 | CCF |
| E7 : EPS | U 7 | 1 | CCF |

- Les épreuves facultatives

| Epreuves | Coef. | Mode |
|---|---|---|
| Langue vivante | / | Oral (20mn) |

### Les résultats aux examens

**2010 : 100 %** ● 2009 : 100 % ● 2008 : 92 % ● 2007 : 96 % ● 2006 : 96 % ● 2005 : 65 % ● 2004 : 81 %

## Que faire après un Bac Pro Commerce ?

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Commerce trouvera sans difficulté un emploi dans son secteur au sein duquel les évolutions de carrières peuvent être rapides… Poursuivre des études supérieures est néanmoins envisageable.

### Travailler rapidement comme

- Adjoint d'un petit commerçant, d'un responsable de magasin
- Responsable de stand, Gestionnaire de sous-rayon, ou Adjoint chef de rayon
- Employé principal, vendeur qualifié

### et, après une expérience professionnelle

- Commerçant indépendant
- Responsable de petite et moyenne surface, gérant d'alimentation, ou de supérette
- Chef de rayon, ou de département

### Poursuivre ses études

- **Vers une Mention Complémentaire en 1 an**
  - Vendeur de produits multimédia
  - Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat
  - Assistance, conseil, vente à distance
- **vers un BTS ou un DUT**
  Les élèves les plus motivés, les plus studieux et qui ont acquis un bon niveau dans toutes les disciplines, pourront également poursuivre vers un BTS ou un DUT. Ces filières sélectives privilégient les bons dossiers et les mentions "Bien" voire "Très Bien" au Bac Professionnel.
  - BTS MUC : Management des Unités Commerciales
  - BTS NRC : Négociation et Relation Client
  - DUT Techniques de Commercialisation