



Baccalauréat professionnel

Commerce



Conditions d'accès

L'entrée en baccalauréat professionnel se fait à l'issue de la classe de 3^{ème}. Exceptionnellement, un élève issu de 2^{ème} générale aura la possibilité d'intégrer directement une 1^{ère} baccalauréat professionnel.

Aptitudes

- Aimer communiquer
- Avoir le sourire et le sens des contacts humains
- Être patient(e) et volontaire
- Avoir une bonne résistance physique
- Désirer un métier évolutif

Contenu de la formation

La formation associe un enseignement professionnel et un enseignement général.

L'enseignement professionnel se décline autour des activités suivantes :

- Animer : l'animation du magasin (mise en avant des produits, opérations commerciales, théâtralisation des rayons...)
- Vendre : le conseil, la vente et la fidélisation de la clientèle
- Gérer : l'approvisionnement (commandes, réception et contrôle des marchandises) et la gestion commerciale du point de vente
- Droit/Économie : contrat de vente, contrat de travail, l'entreprise et son tissu économique
- Prévention Santé Environnement : sécurité et hygiène des personnes/des produits sur son lieu de travail

L'élève bénéficiera également d'un enseignement général permettant d'acquérir le socle commun de connaissances nécessaire à toute activité professionnelle.

Périodes de formation en entreprise : 22 semaines. Les périodes de formation en entreprises font partie intégrante de la formation. Elles sont obligatoires et sont évaluées dans le cadre de l'examen.

6 semaines en seconde pour avoir une première approche avec le cœur de métier

8 semaines en première et 8 semaines en terminale pour acquérir et mettre en œuvre les compétences professionnelles exigées à l'examen.

Contenu de la formation

- Intégrer la vie active : vendeur (se) spécialisé(e), conseiller(e) de vente, employé(e) de commerce, adjoint(e) au responsable de petites unités commerciales.
- Poursuivre ses études en BTS du secteur tertiaire :
 - Management des Unités Commerciales (préparé au lycée de Borda)
 - Assistant de gestion PME-PMI (préparé au lycée de Borda)
 - Négociation et relation client

HORAIRES : 34 H/SEMAINE

Enseignements généraux

Matières	Seconde
Français	15 h
Histoire géographie	
Mathématiques	
Langues vivantes 1 et 2	
Arts appliqués	
EPS	

Enseignements professionnels

Matières	Seconde
Conduite d'un entretien de vente	16.5 h
Accueil, suivi et prospection	
Projet professionnel personnalisé	
Économie/droit	
Prévention Santé Environnement	

Enseignement personnalisé

2,5 h