

## Enseignement - Programme :

### Domaine généraux :

- Français
- Langue vivante
- Histoire-géographie
- Education civique, juridique et sociale
- Mathématiques, Physique
- Education physique et sportive
- Art appliqué

### Domaine Professionnel :

- Enseignement technique et professionnel
- Économie droit
- Pôle vente
- Pôle gérer
- Pôle animer
- PPCP

## Poursuites d'études :

- Le bac pro commerce prépare à l'entrée directe dans la vie professionnelle. Éventuellement, poursuite d'étude en BTS...

## Débouchés, métiers possibles...

- Toutes activités professionnelles basées sur la vente, la gestion des stocks et des rayons, l'organisation.
- Dans un premier emploi : Employé principal, vendeur qualifié, adjoint au chef de rayon, responsable de sous-rayon.
- La formation de ce diplôme implique que son titulaire puisse effectivement créer ou reprendre une entreprise existante.

## Quelques exemples :

- Employé de commerce,
- Employée commerciale
- Assistant de vente,
- Conseiller de vente,
- Vendeur,
- Vendeur spécialisé
- Vendeur conseiller

Après quelques années, l'employé peut devenir adjoint du responsable de petites unités commerciales.

## Lieux :

- Grande distribution
- Petits commerces...

# COMMERCE

## Bac Professionnel en 3 ans

## Où nous trouver ? Ligny-en-Barrois



Site WEB : [www.escli.net](http://www.escli.net) | E-mail : [escli@escli.net](mailto:escli@escli.net)

ESCLi  
27 Rue Leroux  
55500 LIGNY EN BARROIS

Tel : 03.29.78.41.04.

*L'objectif de ce bac pro est de former des professionnels capables de travailler au sein d'unités commerciales de toutes tailles pour vendre des biens ou des services de toutes natures.*

*Le titulaire connaît des techniques de vente et d'après-vente et sait organiser des actions commerciales, préparer des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes pour les transmettre au service concerné.*

*L'accent est mis sur la compétence à la vente : approche « client », fidélisation de la clientèle, etc..*

*La formation spécifique au produit est abordée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.*

*La rénovation de ce bac pro fait suite à un souhait des professionnels du secteur de repositionner ce diplôme par rapport au bac pro vente.*

*Les compétences en vente sont renforcées mais uniquement centrées sur la relation client en unité commerciale et non sur la vente en général. Cela implique le déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produit ou de service alors que le bachelier pro vente intervient au sein d'une équipe commerciale dont l'activité principale est d'aller à la rencontre du client pour lui faire une offre commerciale.*

#### *Qualités souhaitées*

- *Une bonne capacité d'expression écrite et orale*
- *Avoir l'esprit logique, aimer convaincre et développer des arguments*
- *Une faculté d'adaptation et d'intégration à une équipe, avoir le sens de l'initiative*
- *Être disponible*
- *Une bonne présentation, aisance, avoir le sens du contact et aimer entrer en communication avec les autres.*

#### *Moyens mis en œuvre par l'ESCLi :*

*Moyens pour réussir :*

- *Une équipe enseignante formée pour répondre aux exigences des professionnels .*
- *L'Assiduité aux cours : Contrôle des absences systématique, relevés de notes envoyés aux parents*
- *Des stages pratiques en entreprises : Ces stages peuvent être l'occasion de préciser vos projets ou d'établir un premier contact en vue d'une collaboration future.*
- *Des locaux équipés en matériels propres à dispenser un enseignement professionnel de qualité : - Salle multimédia  
+ 3 Salles informatiques neuves.*

#### *Les objectifs :*

*Le titulaire du bac pro commerce doit être à terme responsable d'une unité de vente. Cela exige le croisement de plusieurs compétences : avoir « l'esprit de vente », être un gestionnaire et un organisateur, ainsi qu'un animateur de son point de vente et de son équipe.*

*A cela s'ajoute, dans la perspective de la création ou de la reprise d'un petit commerce, le développement des aptitudes et connaissances spécifiques à l'esprit d'entreprise.*

*L'objectif de ce bac professionnel trouvera à s'insérer dans les emplois du commerce : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à la demande.*

*Cette formation intéresse des jeunes issus de 3ème générale, 3ème DP, BEP, CAP quelle que soit la nature du diplôme ou en voie de réorientation.*

#### *Organisation :*

- *Cette formation est dispensée à temps complet.*

#### *Formation*

*Le diplôme se prépare :*

- *en 3 ans : 2de, 1ère et T. Bac Pro Commerce*
- *Stage en 2de Bac Pro : 6 semaines*
- *Stage en 1ère et T. : 18 semaines*

*24 semaines au total*