



# BAC PROFESSIONNEL COMMERCE en alternance

## Institut de Formation Professionnelle 43



### ROLE EN ENTREPRISE

Vendeur(se) polyvalent(e), il (ou elle) a la capacité d'intervenir de façon autonome et efficace sur tous les aspects des métiers de la vente sédentaire en magasin.

#### ● FONCTIONS

##### ANIMER

- Mettre en place des actions de merchandising
- Favoriser l'achat d'impulsion
- Assurer la mise en oeuvre d'une action promotionnelle
- Mettre en place des facteurs d'ambiance

##### GERER

- Participer et réaliser le réassortiment
- Réceptionner les produits
- Contrôler les livraisons
- Réaliser la rotation des stocks

##### VENDRE

- Qualifier la clientèle
- Présenter le produit au client
- Argumenter et conseiller
- Conclure un entretien de vente

#### ● ENTREPRISES D'ACCUEIL

Tous types de commerces de détail (*boutiques, grands magasins, supérettes*)

Commerce de gros

Entreprises de production avec espace de vente intégré

Grande distribution (*supermarchés, hypermarchés, grandes surfaces spécialisées*)

### DEBOUCHES

Plusieurs possibilités s'offrent au titulaire du Bac Pro Commerce :

#### → L'accès direct à l'emploi

A l'issue de la formation:

Vendeur(se) qualifié(e)  
Adjoint(e) du responsable magasin  
Responsable d'un sous rayon

A moyen terme :

Responsable de magasin  
Gérant de supérette  
Chef de rayon en grande surface

#### → La poursuite d'étude, soit en cycle initial (BTS, IUT, faculté,...), soit en alternance (BTS).

# BAC PROFESSIONNEL COMMERCE en alternance



## FORMATION

### ● MODALITES D'ALTERNANCE

De septembre à début juillet, à raison de 2 jours par semaine (soit le mardi et le mercredi) en centre de formation.  
Soit 1850 h de formation sur 3 ans.

### ● REGLEMENT D'EXAMEN / EVALUATION

Les épreuves sont soit en Contrôle en Cours de Formation, soit ponctuelles.

#### Règlement d'examen:

##### **Epreuve scientifique et technique**

Action de promotion - animation en unité commerciale  
Mathématiques  
Economie - droit

##### **Préparation et suivi de l'unité commerciale**

##### **Epreuve pratique prenant en compte la formation en entreprise**

Vente en unité commerciale  
Prévention-santé-environnement

##### **Epreuve de langue vivante**

Anglais (LV1)  
Espagnol (LV2)

##### **Français, histoire-géographie et éducation civique**

##### **Arts appliqués et cultures artistiques**

##### **Education physique et sportive**

Epreuve facultative : Langue vivante (différente de LV1 et LV2)

## CONDITIONS D'ADMISSION

- La formation se prépare en alternance sous contrat d'apprentissage.
- Etre âgé de 16 ans (ou 15 ans sorti de troisième) à 26 ans.
- Avoir satisfait aux tests de positionnement effectués au CFA.
- Le Bac Pro se prépare après une classe de troisième ou à l'issue d'un CAP des métiers de la vente.
- Pour l'admission en première professionnelle : être titulaire d'un CAP des métiers de la vente (sous conditions).

**ATTENTION :** l'admission n'est définitive qu'après avoir signé un contrat d'apprentissage.

**Institut de Formation Professionnelle 43**



#### **Renseignements :**

I.F.P. 43 - CFA Interprofessionnel de Haute - Loire

Les Yssets - 43370 BAINS

Tel : 04 71 57 98 00 Fax : 04 71 57 53 06 Mail: [contact@ifp43.fr](mailto:contact@ifp43.fr)

[www.ifp43.fr](http://www.ifp43.fr)

