

L'avenir...

Il s'agit d'un débouché dans la vie professionnelle dans les entreprises du commerce de détail quelle que soit leur taille ou un projet de poursuite d'études.

Poursuite d'études

- BTS MUC (Management des Unités Commerciales).
- BTS NRC (Négociation Relation Clientèle).
- BTS assistant de gestion PME-PMI.
- BTS commerce international
- BTS technico-commercial
- BTS professions immobilières
- BTS vente et productions touristiques
- DUT techniques de commercialisation
- DUT gestion administrative et commerciale

Avec 1 année de mise à niveau :

- BTS hôtellerie-restauration option mercatique et gestion hôtelière

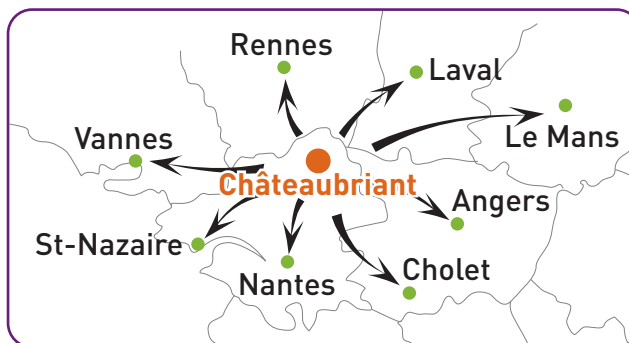
Complément

En 1^{re} Bac Professionnel commerce, les élèves préparent et passent le BEP MRCU Métier de la Relation aux Clients et aux Usagers :

- prévention santé et environnement
- projet professionnel
- vente communication
- vente gestion.



Le Lycée polyvalent Môquet-Lenoir se situe au cœur d'une région qui a une forte identité et se caractérise à la fois par ses activités commerciales, agricoles et industrielles. Par la variété de ses formations, le lycée polyvalent est un acteur important de la vie locale et répond à nombre des besoins de la population et de l'économie locale. Les formations d'enseignement général conduisent aux bacs ES, L ou S. Et les bacheliers profitent d'un vaste choix de centres universitaires pour poursuivre à Nantes, Angers, Rennes ou Saint-Nazaire. Le lycée offre un vaste choix de formations professionnelles de niveaux différents CAP, BAC Pro ou BTS (2 ans après le bac) dans les domaines variés : commerce, restauration, métallurgie, réparation automobile, conduite routière. Le Lycée mène une politique d'ouverture européenne à tous les niveaux : projets COMENIUS (avant le bac) ERASMUS (après le bac) et place ses élèves volontaires en stage à l'étranger.



**Lycée Polyvalent
Guy MÔQUET - Étienne LENOIR**
Rue de l'Europe - 44146 CHATEAUBRIANT
Tél. 02 40 81 56 56



BAC PRO

commerce



Définition

Le métier consiste, au sein de l'équipe commerciale, à :

- participer à l'approvisionnement
- vendre, conseiller et fidéliser
- participer à l'animation de la surface de vente
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

Ces activités, s'effectuent le plus souvent en position debout avec de nombreux déplacements à l'intérieur de la surface de vente et des réserves. L'emploi requiert de s'adapter à un niveau sonore parfois élevé et aux variations de température. Ce métier nécessite de travailler le samedi, parfois le dimanche et les jours fériés.

Secteurs d'activités

Le titulaire du baccalauréat professionnel commerce est un employé commercial qui met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande, il intervient dans les unités commerciales :

- sédentaire ou non
- alimentaire ou non alimentaire
- spécialisée ou généraliste
- en libre-service ou en vente assistée

Le saviez-vous ?

La tendance économique actuelle va au développement de tous les types de points de vente, ce qui permet d'envisager une possibilité de carrière tout à fait appréciable. C'est un secteur en croissance avec **une forte évolution d'emplois (+ 30 % en 10 ans)**.



PUBLIC CONCERNÉ :

Cette formation s'adresse à des élèves de 3^e ou de seconde générale.

Des passerelles sont proposées entre les filières de CAP employé commerce multi-spécialités et BAC PRO commerce selon le profil de l'élève.

EMPLOIS CONCERNÉS :

- chef de rayon en grande, moyenne ou petite surface alimentaire ou spécialisée (textile, bricolage...)
- employé(e) de commerce ou conseiller(ère) de vente
- vendeur(se) alimentaire ou vendeur(se) spécialisé(e) (textile, automobile, jardinage...)
- assistant(e) de vente ou adjoint au responsable
- commercial, VRP
- agent d'accueil



Enseignement général

- français
- histoire et géographie
- mathématiques
- anglais
- espagnol
- allemand
- éducation civique
- arts appliqués
- éducation physique et sportive

Enseignement professionnel

- animation commerciale
 - organiser l'offre « produit »
 - participer aux opérations de promotion
 - participer aux opérations « animation ».
- gestion des produits et gestion commerciale
 - approvisionner et effectuer le réassort du rayon
 - implanter les produits dans l'espace de vente
 - participer à la gestion de l'unité commerciale.
- vente
 - préparer la vente
 - réaliser des ventes
 - fidéliser la clientèle
 - analyser la vente
- environnement économique et juridique
- prévention santé et environnement

Formation en milieu professionnel / stage

- durée : 22 à 24 semaines de stage sur 3 ans, dans une ou plusieurs unités commerciales
- types d'entreprises :
 - entreprises de distribution de biens et de services, avec point de vente sédentaire ou non, de tailles variées, généralistes ou spécialisées
 - entrepôts et plates-formes de distribution
 - grossistes ou semi-grossistes avec espace de vente
 - entreprises de production avec espace de vente intégré (magasin d'usine)
 - administration, associations