



Bac professionnel Commerce

Professionnel compétent en matière de techniques de vente, de la mise en avant des offres commerciales, de la gestion et l'approvisionnement des rayons et des techniques de merchandising, vous serez en contact avec les clients, les services administratifs et commerciaux, ce qui nécessite de bonnes aptitudes relationnelles et organisationnelles.



Durée de formation 24 mois minimum

Avec COMNICIA, vous pouvez débiter votre formation à tout moment de l'année !
Un planning personnalisé permet d'adapter la durée et le rythme de votre formation selon votre profil.

Exemples de plannings conseillés (hors éventuelle période de stage) :

- **Standard** : 12h d'étude hebdomadaire sur 30 mois
- **Accélééré** : 16h d'étude hebdomadaire sur 24 mois
- **Confort** : 10h d'étude hebdomadaire sur 36 mois



Pré-requis

Être âgé de 16 ans au moins au début de la formation et de plus de 18 ans au 31 décembre de l'année des épreuves de sélection.
Avoir un niveau scolaire de classe de troisième ou être titulaire d'un BEP ou d'un CAP.



Débouchés

- Employé commercial
- Assistant de vente
- Conseiller de vente
- Vendeur, vendeur spécialisé, vendeur conseiller
- Adjoint du responsable de petites unités commerciales
- Chef de rayon ou responsable de rayon



Examens et certification



Juin



Dans votre académie

A l'issue de votre formation, vous présenterez le BAC Pro Commerce, Diplôme d'État de niveau IV dans la nomenclature du Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).



Si vous êtes déjà titulaire d'un BAC ou d'un diplôme supérieur délivré par l'Éducation Nationale, vous êtes dispensé des matières générales et ne présentez que les matières professionnelles.



Groupe
Mouhassabati
ONLINE

Partenaire

COMNICIA
ONLINE BUSINESS SCHOOL

Pour recevoir la documentation détaillée de cette formation, contactez votre conseiller en formation au 00 213 561 80 09 91.



Programme

Enseignement professionnel

Animation commerciale

Mise en place de l'offre du produit
Participation aux opérations de promotion
Participation aux actions d'animation

Gestion des produits et gestion commerciale

Approvisionner et réassortir les produits
Gérer les produits dans l'espace de vente
Gestion du linéaire
Gestion de l'espace de vente
Participer à la gestion et à la prévention des risques

Communication - vente

Préparer la vente (avant, pendant, après)
Réaliser la vente de produits
Contribuer à la fidélisation de la clientèle

Supports appliqués à la vente

Maîtrise des différents modes de paiement
Maîtrise des différents éléments de facturation
Maîtrise des différents matériels :
caisse enregistreuse, terminal « point de vente »,
périphériques, mobiliers, balance

Vie professionnelle

Parcours professionnel
Les risques professionnels
Santé au travail
Cadre d'exercice

Vie sociale

Développement durable
Environnement économique

Enseignement général

Économie-droit

Français

Histoire - Géographie & Éducation civique

Mathématiques

Sciences

Arts appliqués et Cultures artistiques

Langues vivantes 1 et 2

Éducation Physique et Sportive⁽¹⁾⁽²⁾

Stage - Expérience professionnelle

Une Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) dans le secteur est requise.

OU

Une expérience professionnelle en lien avec les compétences et savoirs associés au diplôme.

(1) COMNICIA ne prépare pas à l'épreuve sportive.

(2) En tant que candidat individuel, vous pouvez être dispensé de cette épreuve. Rapprochez-vous de votre Rectorat de résidence pour connaître les modalités.