

# BAC PRO COMMERCE

Niveau IV - Diplôme délivré par l'Éducation Nationale - NSF : 312

Adelfa

Qualification  
des Services  
Intellectuels  
OPQF

**Le Baccalauréat Professionnel Commerce forme, en 2 ans, un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale :** alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service (ex. magasins, grandes surfaces...). Il met à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce son activité sous l'autorité du responsable du point de vente. Il est autonome dans la relation au client en entretien de vente.

## En savoir plus...

- Réunions d'informations.  
Dates et inscription sur : [www.adelfa.fr](http://www.adelfa.fr)
- RDV individuel toute la semaine.  
Inscription par téléphone au 04 73 14 76 50
- Dossier de candidature disponible sur [www.adelfa.fr](http://www.adelfa.fr)



## Emplois visés

Vendeur, vendeuse  
Employé(e) de commerce  
Conseiller(ère) de vente



**Durée :** 2 ans

## Profil :

Dynamisme  
Sens du contact  
Réactivité

## Pré-requis :

- Titulaire d'un BEP ou CAP (ou autre diplôme de niveau V)
- Ou avoir accompli au moins la scolarité d'une classe de première

## Missions :

Vente, Conseil  
Actions de fidélisation de la clientèle  
Approvisionnement, réassort  
Animation de la surface de vente

## Type d'entreprise d'accueil :

Entreprises de distribution de biens ou services avec ou sans un point de vente  
Ex. hypermarchés, supermarchés, grandes surfaces spécialisées, magasins...

## Poursuites d'études :

BAC+2. Exemples: BTS MUC, BTS NRC, DUT.

## Examens :

Matière	Unité	Coef.	Mode	Durée
<b>E1- Epreuve scientifique et technique</b>				
E11- Préparation/suivi de l'activité en UC	U11	6	Oral	3h
E12- Economie et droit	U12	1	Écrit	1h30
E13- Mathématiques	U13	1	Écrit	1h
<b>E2- Action de promotion-animation</b>	U2	4	Écrit	3 h
<b>E3- Epreuve pratique</b>				
E31- Vente en unité commerciale	U31	4	Oral	30 mn
E32- Prévention Santé Environnement	U32	1	Écrit	2h
<b>E4- Langues vivantes</b>				
E41- Langue vivante A	U41	2	15 mn*	Oral
E41- Langue vivante B	U42	2	15 mn*	Oral
<b>FE5- Français histoire-géographie</b>				
E51- Français	U51	2,5	Écrit	2h30
E52- Histoire-Géographie	U52	2,5	Écrit	2h
<b>E6- Arts appliqués/culture artistique</b>	U6	1	Écrit	1h30

\*+ 5 mn de préparation

## Type de formation :

La formation peut être suivie en temps complet ou en alternance (durée variable selon le profil).

→ **Alternance** (contrat de professionnalisation) :  
1 à 2 jours par semaine en cours et 3 à 4 jours en entreprise.  
Pas de frais de formation à la charge de l'alternant.

→ **Formation continue** (temps plein ou temps partiel) :  
Formations + stages. Des dispositifs de financement existent (CIF, AIF, aide Agefiph...). Nous consulter.

en partenariat avec  
  
Groupe Formation Systèmes  
L'avenir vous appartient.

Membre du

Datadock  
ORGANISME VALIDÉ

# Programme de la formation



Durée : 1 100 heures

## Marketing

La démarche marketing  
Le plan marchéage de l'unité commerciale  
Le marketing de fidélisation  
Le marketing appliqué à un produit

## Gestion commerciale

La gestion commerciale des produits  
La gestion des stocks  
Le merchandising  
Les indicateurs de gestion  
L'environnement du point de vente

## Communication / Vente

Les déterminants de la communication  
La communication orale professionnelle  
L'écrit professionnel et sa place dans la communication  
Les supports de communication visuelle  
La communication commerciale  
La communication appliquée à la vente

## Technologies de la communication

Les réseaux de transmission à distance  
Les applications dédiées à la gestion de l'unité commerciale

## Économie-Droit

Les différentes activités au sein de l'entreprise  
Les fonctions supports  
La cadre juridique de l'entreprise  
Le contrat de travail

## Français

Lecture  
Expression orale  
Écriture  
Langue française  
Histoire des arts

## Histoire Géographie Éducation civique

Le monde au XXe siècle et au début du XXIe siècle  
La France dans l'Union Européenne et dans le monde  
Le citoyen et le monde

## Prévention Santé Environnement

Le cadre règlementaire de la prévention dans l'entreprise  
Les effets de la physiopathologiques des risques professionnels et prévention  
L'approche par le risque et par l'accident

## Mathématiques

Les activités numériques et graphiques  
Les fonctions numériques et les activités statistiques  
Les techniques mathématiques de gestion

## Arts appliqués / Culture artistique

Les design d'espace, de produits, graphique  
L'approfondissement artistique et culturel  
Le vocabulaire spécifique

## Langue vivante 1 et 2

Culture et lexique  
Grammaire

## Accompagnement - Conduite de projets

Thématiques professionnelles  
Accompagnement individuel et/ou collectif  
Suivis  
Évaluations

---

**Objectif** : Préparation des épreuves du Baccalauréat Professionnel Commerce

**Validation** : Baccalauréat Professionnel Commerce, de niveau IV

Le Baccalauréat Professionnel Commerce est délivré par l'Éducation Nationale après réussite aux Examens.

**Horaire de formation** : 8h30 à 12h30 et 13h30 à 17h30

Les horaires peuvent être modifiés en fonction de certains modules et notamment lors des thématiques professionnelles.

Le programme est susceptible de subir de légères modifications en fonction du niveau de l'élève et/ou de groupe et en cas de modification du référentiel de l'Éducation Nationale. Le participant a accès à des ressources locales et à distance si nécessaire.

Code RNCP : 759 - Code CPF : 2133