

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

COMMERCE

ENSEIGNEMENT SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

POLE ANIMER

- **Organiser l'offre « produits »** : Mettre en place des facteurs d'ambiance, installer la signalétique, maintenir l'attractivité de tout ou partie de l'espace de vente, mettre en place les actions de merchandising de séduction, favoriser les achats d'impulsion, proposer des améliorations et/ou des modifications.
- **Participer aux opérations de promotion** : Préparer une action promotionnelle, informer la clientèle, assurer la mise en œuvre d'une action promotionnelle, évaluer la qualité d'une action promotionnelle.
- **Participer aux actions d'animation** : Assurer la mise en œuvre d'une animation, réaliser une animation, évaluer la qualité d'une animation.

POLE GERER

- **Approvisionner et réassortir** : Participer à l'approvisionnement, réaliser le réassortiment, préparer la commande, réceptionner les produits, effectuer les opérations de contrôle.
- **Gérer les produits dans l'espace de vente** : Implanter les produits, garantir l'état marchand des produits, participer à la gestion des produits, gérer les stocks, participer à l'inventaire.
- **Participer à la gestion de l'unité commerciale** : Mesurer les performances commerciales d'une promotion, d'une animation, d'une tête de gondole, mesurer l'attractivité d'une unité commerciale, comparer les objectifs aux réalisations.
- **Participer à la gestion et à la prévention des risques** : appliquer les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements et aux locaux.

POLE VENDRE

- **Préparer la vente** : Exploiter l'offre commerciale, exploiter tout ou partie d'un argumentaire, qualifier la clientèle.
- **Réaliser la vente de produits** : Effectuer la découverte du client, présenter le produit, argumenter et conseiller, conclure la vente, conclure l'entretien de vente, traiter les réclamations en face à face, s'auto-évaluer en situation de communication.
- **Contribuer à la fidélisation de la clientèle** : Participer aux actions permanentes de développement de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle, participer à la mesure de la fidélisation de la satisfaction de la clientèle.

POLE ECONOMIE ET DROIT

L'entreprise et le tissu économique. L'activité commerciale de l'entreprise. La gestion des ressources humaines. L'activité productive de l'entreprise. L'organisation et le management de l'entreprise. La croissance de l'entreprise. L'environnement de l'entreprise. L'entreprise et l'organisation judiciaire. L'entreprise et le contrat de vente. La responsabilité de l'entreprise. Le contrat de travail. La durée du travail et la rémunération. Le statut juridique de l'entreprise. Le crédit et les garanties accordées aux créanciers. La représentation et l'action collective des salariés.

PÔLE MATHÉMATIQUES

Les équations et les inéquations. Les études de fonction. Les intérêts. L'actualisation. L'amortissement des emprunts. Les suites arithmétiques et géométriques. Les fonctions logarithmes et exponentielles. Les statistiques à une et deux variables. Les indices et les séries chronologiques.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français,
- Langue vivante,
- Histoire - Géographie,
- Éducation artistique – Arts appliqués.

STAGES

Immersion en milieu professionnel d'une durée totale de **18 semaines**, dont 8 en première année et 10 en deuxième année.

REGLEMENT D'EXAMEN

Épreuves	Durée	Coeff.
E1 – Epreuves scientifiques et techniques E11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale E12 : Economie - Droit E13 : Mathématiques	3 heures 1 heure 30 1 heure	4 1 1
E2 – Action de promotion – Animation en unité commerciale	30 min*	4
E3 – Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel : vente en unité commerciale	30 min*	4
E4 – Epreuve de langue vivante	2 heures	2
E5 – Epreuves de français, histoire et géographie E51 : Français E52 : Histoire - Géographie	2 heures 30 2 heures	3 2
E6 – Epreuve d'éducation artistique – Arts appliqués	3 heures	1

*Epreuves orales

APRÈS VOTRE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, VOUS POUVEZ :

- ❖ Intégrer la vie professionnelle au sein d'entreprises commerciales fournissant des produits ou des services.
- ❖ Poursuivre vos études supérieures en préparant, en deux années, un B.T.S.