



BAC PRO COMMERCE

OBJECTIFS

- Exercer son activité dans le secteur du commerce de détail de produits ou de services. Les entreprises concernées sont aussi bien des grands magasins, des magasins populaires, des magasins à succursales, des entreprises de vente par correspondance, des magasins franchisés. L'objectif visé est la formation de futurs responsables d'unités de vente autonomes spécialisés dans une famille de produits spécifiques (habillement, équipement de la maison...) ou non.
- Les emplois visés à court terme peuvent relever de divers statuts juridiques (salariés, mandataires ou non, travailleurs indépendants). Dans ces différents emplois, la responsabilité exercée s'accompagne souvent d'un intérêt au chiffre d'affaires. Dans tous les cas, l'amplitude horaire est importante et la disponibilité requise grande.

PROGRAMME

■ Enseignement Professionnel, technologique et scientifique

➔ Pôle Vendre :

- contexte de l'activité commerciale : esprit et démarche mercatique, cadre juridique de l'activité commerciale, structure de la distribution
- approches méthodologiques propres à l'activité commerciale : connaissance du marché, connaissance du produit
- espace de vente : positionnement et implantation de l'espace de vente
- cadre juridique des échanges : réglementation commerciale, contrats commerciaux
- fonction achat : approvisionnement, préparation et suivi des achats, opération d'achat
- fonction vente : action vente, suivi et développement des ventes

➔ Pôle Gérer :

- gestion commerciale : tableau de bord, gestion des produits, gestion de l'espace de vente
- gestion du personnel : réglementation, organisation du travail, communication, animation
- gestion de trésorerie : composants, suivi et analyse de la trésorerie, solutions
- gestion d'équipements : besoins, choix, achat et utilisation
- tâches administratives, comptables, fiscales : obligations, traitement comptable, paie du personnel, prévention des risques

➔ Pôle Entreprendre :

- environnement de l'entreprise : contexte économique, cadre juridique
- démarche de projet : phases, recherche des informations, partenaires
- outils et techniques au service du montage d'un projet : outils et techniques de gestion, de financement et de communication

■ Enseignements généraux

- ➔ Français
- ➔ Mathématiques
- ➔ Histoire - Géographie
- ➔ Arts appliqués
- ➔ Langues vivantes étrangères
- ➔ Economie et Droit

DEBOUCHES

- Vendeur conseil en magasin
- Télévendeur
- Commerçant en alimentation

Public :

- Salariés : plan de formation, CPF, contrat de professionnalisation, congé individuel de formation, période de professionnalisation
- Demandeurs d'emploi
- Individuels

Pré requis :

Niveau V validé (CAP ou BEP) ou Niveau seconde et expérience professionnelle de 3 ans minimum.
Aptitudes : bonne élocution et présentation soignée, qualité d'écoute, goût pour la relation clientèle et esprit d'équipe.

Nombre de participants :

15 personnes maximum

Organisation pédagogique :

- Formation en alternance (Contrat de professionnalisation)
- Formation continue avec périodes de stage en entreprise

Moyens pédagogiques :

Document pédagogique, étude de cas, jeux de rôle, travaux pratiques

Durée : Nous consulter

Dates : Nous consulter

Validation :

Bac pro Commerce de niveau IV

Lieux :

GRETA SAINT-QUENTIN
CHAUNY
Lycée Condorcet
SAINT-QUENTIN

Tarif : Nous consulter

Code fiche produit :

SQC-T002

Nous contacter :

GRETA SAINT-QUENTIN
CHAUNY
Rond point Joliot Curie
02100 SAINT-QUENTIN
Mail : greta.sqc@ac-amiens.fr
Tél. 03.23.08.44.20