

# BAC PRO Commerce



## Métiers

- Conseiller de vente
- Vendeur spécialisé
- Adjoint du responsable de magasin
- Responsable de rayon



## Admission

Après la 3<sup>e</sup>, Prépa Pro, Seconde ou CAP.

## Aptitudes

- Sens de l'écoute et du dialogue, esprit d'équipe, sens de l'organisation et de l'esthétique, capacité à prendre des initiatives.

## Compétences développées

- Organiser l'offre « produits »
- Participer aux opérations commerciales
- Chiffrer et analyser les résultats des ventes
- Réaliser la vente et fidéliser la clientèle



## Formation en entreprise

22 semaines de stage en entreprise

6 périodes en entreprises sur 3 ans

## Poursuite d'études

- BTS MUC Management des Unités Commerciales
- BTS NRC Négociation Relation Client
- BTS CI Commerce International
- DUT TC Techniques de Commercialisation
- Mentions complémentaires en 1 an.