

1. Contexte professionnel – Finalité du diplôme :

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

2. Conditions de travail :

A la différence du bachelier vente, le titulaire du BAC Pro Commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client.

3. Fonctions et missions dans l'entreprise

Le professionnel intervient dans les fonctions d'animations commerciales, c'est-à-dire la mise en place de l'offre produit, la mise en scène de l'offre (promotion, animation). Il s'occupe aussi de la gestion des produits et de la gestion commerciale, il approvisionne/réassort, implante les produits dans l'espace de vente, fait la gestion du linéaire, de l'espace de vente et s'occupe de la gestion et de la prévention des risques. Enfin, il intervient aussi dans la vente du début à la fin. Il prépare la vente : qualification de la clientèle sur la zone de chalandise, détermination des besoins de la clientèle, préparation des produits, des supports et des outils d'aide à la vente, exploitation de documentations et comparaison des offres de la concurrence. Il fait l'entretien de vente : de l'accueil jusqu'à la réalisation de la vente et de la proposition de vente additionnelle et/ou services associés, la mise en œuvre des techniques de fidélisation, la rédaction des documents destinés au client (fiche de garantie, carte de fidélité), l'encaissement et la prise de congé. Pour terminer, il fait le suivi de la vente : des commandes, mise à jour des informations du fichier clients, relevé des informations relatives aux ventes personnelles effectuées.

4. Qualités requises :

- Pouvoir adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- Maîtriser la communication
- Gérer les priorités
- Travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie, de réactivité
- Pouvoir prendre des initiatives

5. Conditions d'admission :

- Etre titulaire d'un CAP/BEP.
- Avoir déposé un dossier de candidature à l'ICF/C.F.A.I.
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise. L'ICF peut vous apporter une aide individuelle dans votre recherche d'entreprise.
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau V de la même spécialité pour passer le bac en 2 ans.

6. Suite dans les études après l'obtention du diplôme :

- BTS Négociation et Relation Client

7. Durée de la formation :

- 3 ans ou 2 ans de formation alternée :
- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine à l'ICF

REGLEMENT D'EXAMEN			DUREE DE L'EPREUVE
INTITULE DES EPREUVES	COEF	TYPE D'EPREUVE	
DOMAINE PROFESSIONNEL :			
SCIENTIFIQUE et TECHNIQUE <ul style="list-style-type: none">• Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente• Cadre économique et juridique de l'activité professionnelle• Mathématiques	4 1 1	Ponctuelle écrite	
COMMUNICATION ORALE PROFESSIONNELLE	3	Ponctuelle orale	
PRATIQUE PRENANT EN COMPTE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL <ul style="list-style-type: none">• Pratique professionnelle en magasin• Montage de projet dans le cadre des approfondissements sectoriels	4 1	Ponctuelle Ponctuelle	
DOMAINES GENERAUX :			
Langue Vivante	2	Ponctuelle écrite	
Français	3	Ponctuelle écrite	
Histoire-Géographie	2	Ponctuelle écrite	
Education Artistique-Arts Appliqués	1	Ponctuelle	
Education physique et sportive	1	Ponctuelle	
Epreuve facultative Langue vivante (les points excédants 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale)	/	Ponctuelle orale	

8. Examen :

Validation du diplôme en épreuves ponctuelles.

9. Taux de réussite à l'examen :

<http://www.icf-beziers.fr/4-13413-Resultats-et-distinctions.php>