

MÉTIERS

DU COMMERCE

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le (la) titulaire du bac professionnel Commerce est un(e) employé(e) commercial(e) qui intervient dans tout type d'unité commerciale :

- sédentaire ou non,
- alimentaire ou de biens d'équipement,
- 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.

Son activité consiste à :

- Participer à l'approvisionnement,
- Vendre, conseiller et fidéliser,
- Participer à l'animation de la surface de vente,
- Assurer la gestion commerciales attachée à sa fonction.



## LES MÉTIERS POSSIBLES

- Employé(e) de libre service,
- Chef de rayon,
- Adjoint(e) du responsable ou du chef de rayon
- Vendeur(euse) magasin,
- Caissier(ère), ...

**De la motivation, du  
dynamisme !  
Soyez vendeur !**

**Le secteur de la vente et du commerce  
représente le premier "employeur" en  
France avec environ 2,5 millions de  
salariés (dont 50 % dans le commerce  
de détail).**

## SECTEURS D'ACTIVITÉS CONCERNÉS

- Entreprises de distribution de biens ou de services :
  - Les commerces de gros
  - Les commerces de détail sédentaire ou non
  - Les commerces traditionnels
  - Les grandes surfaces
- Entreprises de production avec espace de vente intégré :
  - Les magasins d'usines



## FORMATIONS

- CAP Employé(e) de Vente Spécialisé(e)  
Option B : Produits d'équipement courant

En deux ans après la classe de troisième

- BAC PRO Commerce  
Option Section Européenne (Langue Vivante Européenne : Anglais)  
Cours de soutien et Enseignement de la communication en anglais (Discipline Non Linguistique)

En trois ans après la classe troisième

En deux ans après un CAP adapté



### OBJECTIFS DE

### LA FORMATION

**L'élève titulaire du CAP sera capable de :**

- accueillir et informer le client,
- présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits,
- conseiller le client et conclure la vente,
- proposer des services d'accompagnement et contribuer à la fidélisation de la clientèle,
- participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à leur expédition,
- réceptionner la marchandise, la contrôler,
- étiqueter et présenter les produits.

**L'élève titulaire du BAC PRO :**

- Devra acquérir des méthodes de travail rationnelles et efficaces ainsi qu'un savoir-faire et un savoir être afin de permettre une adaptation aux besoins des clients.

### QUALITÉS

### REQUISES

- > Sens relationnel,
- > Autonomie dans l'organisation,
- > Ténacité et persévérance,
- > Esprit méthodique et combatif,
- > Dynamisme et organisation,
- > Excellente présentation,
- > Aptitudes commerciales,
- > Capacité d'adaptation,
- > Sens de l'initiative.

### PERIODES DE FORMATION EN

### MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP)

- > Les PFMP pour les élèves de CAP sont de 16 semaines réparties sur les 2 années de formation.
- > Les PFMP pour les élèves de BAC PRO sont de 22 semaines réparties sur les 3 années de formation.
- > Pour la section européenne : 4 semaines de stage au Royaume Uni en classe de Terminale validées par l'Europass (attestation de stage de la communauté européenne).

### Disciplines enseignées et évaluées

- > Enseignement technologique et professionnel lié au métier,
- > Français,
- > Histoire et géographie,
- > Anglais,
- > Espagnol,
- > Mathématiques appliquées,
- > Prévention, Santé, Environnement,
- > Éducation esthétique – Arts appliqués,
- > Éducation physique et sportive.

Les actions terrains (foires, salons, animations en grandes surfaces), menées au cours de la formation, permettent aux élèves de mesurer l'importance de chacune de ces disciplines dans leur future vie professionnelle. Les enseignements ci-contre sont évalués dans le cadre de l'examen pour partie en épreuve ponctuelle et pour partie en contrôle en cours de formation.