



## Bac PRO Commerce

Codes diplôme	400 312 02	
Niveau de sortie	IV	
Durée de la formation	1350 heures sur 2 ans	
Organisation pédagogique	Formation par la voie de l'Apprentissage Pédagogie de l'alternance Centre/Entreprise	
Lieu de formation	 <p><b>ORSEL</b> Lycée Professionnel Privé</p>	30, rue Orsel 69600 OULLINS <a href="http://www.lporsel.fr">www.lporsel.fr</a> 04 72 66 32 80 Responsable UFA : Mme Muriel DESCUBES

### Objectifs

L'apprenti(e) gère progressivement dans un point de vente généraliste ou spécialisé, soit un ou plusieurs rayons, soit l'ensemble de la surface dans de petits magasins. Il doit donc acquérir de la polyvalence dans son métier et accepter d'effectuer des tâches diverses. En plus des fonctions de base du métier, l'apprenti(e) est capable de présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits, de conseiller le client et de conclure la vente. De plus, il participe à la préparation et à l'animation de la surface de vente.

### Conditions de réussite

Une session d'examen en juin écrit et oral 10/20 et CCF en cours de formation  
Contractualisation du parcours de formation, mise en œuvre de plans d'actions personnels, implication dans les situations de travail en entreprise et en centre de formation

### Conditions générales d'entrée en formation

Pré-requis	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Niveau d'entrée : Après une classe de seconde générale, technologique ou professionnelle pour rentrer en classe de première, la seconde se faisant sous statut scolaire, Après un diplôme de niveau 5 (CAP/BP).</li> <li>● Age : être âgé de 15 à 26 ans. Pas de conditions d'âge pour toute personne en situation de handicap reconnu.</li> <li>● Etre sous statut Apprenti.e en Contrat d'Apprentissage (CDD ou CDI) ou à défaut sous statut Stagiaire de la formation professionnelle (Dispositif Tremplin vers l'apprentissage)</li> <li>● Visite médecine du travail effectuée ou convocation</li> <li>● Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance</li> </ul>
Modalités d'inscription	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Dossier de candidature</li> <li>● Attestation d'engagement de l'employeur</li> <li>● Cerfa FA13 Contrat d'apprentissage</li> <li>● Participation à la réunion d'information et/ou à un entretien de vérification des pré-requis</li> <li>● Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant</li> </ul>
Individualisation du parcours	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Positionnement : Bilan d'évaluation possible selon conditions fixées par le SAIA donnant lieu à dérogation sur la durée de la formation en fonction du parcours antérieur.</li> <li>● Convention de complément de formation dans une tierce entreprise possible</li> </ul>
Mixité public APP/FI/FC	NON
Type d'entreprises d'accueil	Commerces de petite taille et indépendants, Commerces franchisés, Groupements d'achats de détaillants, Commerces spécialisés, Grandes surfaces (rayons avec vente conseil : hi-fi, électroménager ...), Magasins d'usine.



## Inscription de la formation dans un parcours

Passerelles vers autre(s) diplôme(s)	Autres BAC PRO du Tertiaire
Obligation de diplôme pour exercer	NON
Suites de parcours possibles	BTS Management des Unités Commerciales, BTS Négociation et Relation Client, BTSA Technico-Commercial jardin et végétaux d'ornement, BTSA Technico-Commercial produits alimentaires et boissons, BTSA Technico-Commercial animaux d'élevage et de compagnie.
Débouchés professionnels	Vendeur, Vendeur conseil, Vendeur spécialisé, Employé commercial, Conseiller de vente, Assistant de vente, Adjoint du responsable de petites unités commerciales.

## Contenus de formation

## Evaluation

	Disciplines du référentiel du diplôme ou du titre / modules d'enseignement (ECTS) (*)	Répartition prévue en nombre d'heures		CCF ou ponctuelle
		2 <sup>ème</sup> année ou Formation en un an	3 <sup>ème</sup> année	
Enseignements généraux ou théoriques ou transversaux à toutes les disciplines	Anglais	76	72	CCF
	Lettres-Histoire	114	108	Ponctuelle écrite
	Mathématiques	57	54	CCF
	E.P.S.	38	36	CCF
	Espagnol	57	54	CCF
	Education Artistique	38	36	CCF
	<b>Sous total</b>	<b>380</b>	<b>360</b>	
Enseignements professionnels ou spécifiques	Economie-Droit	57	54	Ponctuelle écrite
	Prévention Santé Environnement	20	18	Ponctuelle écrite
	SST	14	0	CCF
	Animer	82	78	CCF et Ponctuelle écrite
	Gérer	82	78	CCF et Ponctuelle écrite
	Vendre	83	78	CCF et Ponctuelle écrite
	<b>Sous total</b>	<b>338</b>	<b>306</b>	
<b>Total annuel</b>		<b>718</b>	<b>666</b>	

## Moyens techniques et humains

Equipements et matériels	2 salles dédiées à l'apprentissage avec du matériel pédagogique (vidéoprojecteur, tableau blanc interactif...).
	1 salle de vente et plusieurs salles informatiques sont à disposition.
Equipe administrative et pédagogique	9 formateurs, dont 3 issus du monde de l'entreprise, 1 responsable de formation chargé de la coordination pédagogique, l'organisation et les liens avec l'entreprise.

## Références

Taux de réussite des 3 dernières années	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
	60 %	83 %	89 %
Insertion professionnelle des 3 dernières années (Résultats à + 6 mois - Filière commerce)	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
	-	40%	47%
Les + de cette formation	Des voyages d'étude en France ou à l'étranger en lien avec la pratique du commerce et les évolutions du secteur, classes à effectif réduit, suivi individualisé des apprentis en centre et en entreprise		

