



221, AVENUE DES LILAS - 02120 GUISE  
 Téléphone : 03.23.61.81.50  
 Télécopie : 03.23.61.81.60  
 Courriel : ce.0021479X@ac-amiens.fr

## Baccalauréat professionnel « Commerce »

### 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> années de baccalauréat professionnel en 3 ans

Suite logique de la **seconde professionnelle MRCU** (1<sup>ère</sup> année de Bac. Pro. en 3 ans), le bac professionnel propose aux élèves du Lycée Professionnel Dolto deux options possibles : ARCU ou commerce

### Accès

Élèves (filles ou garçons) issus de 3<sup>èmes</sup>

### Objectifs

- Acquérir une meilleure connaissance du monde professionnel et de l'emploi
- Développer l'autonomie
- Se former à un métier de **vendeur sédentaire**
- Être en contact direct avec la clientèle
- Gérer, animer et rendre attractif mon point de vente
- Connaître les produits pour mieux argumenter auprès des clients
- Passer un diplôme intermédiaire en 1<sup>ère</sup> baccalauréat professionnel : le BEP Métiers de la Relation aux Clients et Usagers
- Obtenir le brevet informatique et internet niveau lycée

### Métiers concernés

Vendeur dans un petit magasin, magasin en franchise, de commerce, de détail, boutique, rayon...  
 Vendeur dans le cadre d'un grand magasin ou d'une grande surface

### Formation

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL
<b>Pôle Vendre</b> (Les élèves se préparent à la vente et à l'après vente... c'est à dire la fidélisation de la clientèle)	Français
<b>Pôle Gérer</b> (Les élèves sont initiés à l'organisation et à la gestion : approvisionnement, réassortiment, gestion de l'espace de vente, la gestion des risques et les performances du point de vente)	Histoire — Géographie et Éducation civique
<b>Pôle Animer</b> (Grace à diverses actions, les élèves organisent l'offre des produits la plus attractive possible)	Mathématiques
Économie Droit	LV1 Anglais
Prévention Santé et Environnement	LV2 Espagnol
	Éducation Physique et Sportive
	Arts appliqués

**ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ (2,5 h par semaine)**  
 en fonction des besoins de chacun

**PÉRIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (stage)**  
 22 semaines sur 3 ans

### Après

S'insérer dans la **vie active** pour être vendeur dans une unité de vente autonome polyvalente ou spécialisée  
 Passer un **concours** de la fonction publique  
 Poursuivre des **études vers un BTS** (Management des Unités Commerciales, BTS Négociation Relation Client)