



**Bienvenue au LP Paul
Langevin de Waziers**

Le Baccalauréat Professionnel Commerce

au LP Paul
Langevin
de Waziers



Les objectifs de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale alimentaire ou non-alimentaire, spécialisée ou généraliste en libre service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à la demande.



3 années de formation

- La seconde professionnelle « Métiers de la relation aux clients et aux usagers »
- La première Baccaauréat Professionnel Commerce
- La terminale Baccaauréat Professionnel Commerce

Les Champs d'activités étudiés

- **en seconde :**

- ☞ **Accueil et information du client et de l'utilisateur**
- ☞ **Suivi et prospection du client ou contact avec les usagers**
- ☞ **Conduite d'un entretien de vente**

- **en première et en terminale :**

- ☞ **Animer**
- ☞ **Vendre**
- ☞ **Gérer**

Spécificités de la seconde MRCU

- La seconde professionnelle « **M**étiers de la **R**elation aux **C**lients et aux **U**sagers

Cette première année est commune pour des jeunes issus de 3^{ème} ayant choisi de s'orienter dans le tertiaire commercial.

Au terme de cette année déterminante, l'élève fait son choix entre trois baccalauréats professionnels :

- **Commerce**
- **Vente**
- **Services**

Les qualités requises pour réussir

- Goût du contact et du travail en équipe
- Dynamisme
- Sens de la communication
- Sourire et amabilité
- Excellente présentation



Les périodes de formation en milieu professionnel

- 2 fois trois semaines en seconde
- 2 fois quatre semaines en première
- 2 fois quatre semaines en terminale

Lieux de formation

**Des petits commerçants
indépendants**

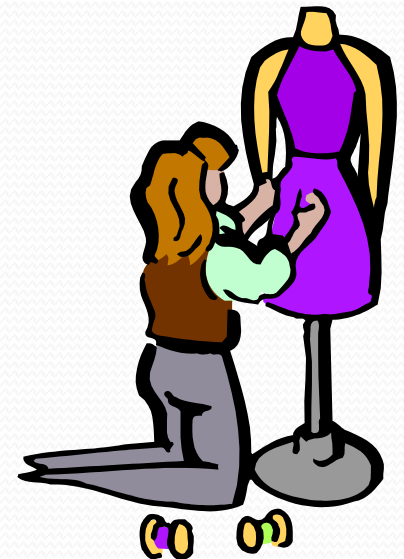
Des surfaces spécialisées

**Des supermarchés ou
hypermarchés**



Les activités confiées aux élèves lors de la formation en milieu professionnel

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller, fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale



Les débouchés

- ❁ **Gestionnaire de stock puis chef de rayon après une expérience professionnelle dans la grande distribution.**
- ❁ **Employé de commerce, conseiller de vente, vendeur, vendeur spécialisé, vendeur conseiller, adjoint du responsable pour une petite surface.**
- ❁ **Vendeur principal puis responsable d'un commerce traditionnel après une expérience professionnelle.**

MERCI DE VOTRE
ATTENTION

L'ÉQUIPE DE
COMMERCCE