

Bac. Pro. CO.

Baccalauréat Professionnel COMMERCE



Au terme de la formation, l'élève pourra exercer son activité

- en magasin traditionnel et grande distribution
- dans les services commerciaux d'une entreprise industrielle ou commerciale.

Dans tous les cas, il sera capable de vendre, gérer, promouvoir les produits et animer le magasin.

LES APTITUDES

La formation s'adresse à des élèves faisant preuve de dynamisme, d'imagination, d'intuition, de goût pour la communication et la gestion.

LA FORMATION PROFESSIONNELLE

VENDRE :

- connaissance du marché,
- connaissance des produits,
- recherche des fournisseurs,
- connaissance de la clientèle,
- analyse du point de vente,
- connaissance des techniques de vente.

ANIMER :

- mettre en place des promotions (produits nouveaux, soldes, relance des ventes),
- animer le point de vente : choix et mise en place de signalétique, mobilier, décoration, d'éléments d'ambiance,
- analyser les performances d'une action de promotion,
- prendre les mesures correctives,
- connaître des techniques de merchandising.

GÉRER :

- gestion des stocks,
- gestion des approvisionnements,
- gestion et analyse des ventes,
- inventaire.

FORMATIONS EN ENTREPRISE : 22 SEMAINES

POURSUITE D'ETUDES

Après BAC PRO :

- BTS Management des Unités Commerciales,
- BTS Négociation Recherche Clientèle,
- BTS Banque, Immobilier, Tourisme

Lycée NOTRE-DAME - BP 419 - 85304 Challans - Tél : 02 51 49 79 00

