

BAC PRO

COMMERCE

VENTE
ACCUEIL
CONSEIL
GESTION



*Le bac
professionnel commerce*
est une formation qui prépare aux métiers de la vente en magasin.
Il permet d'acquérir de solides connaissances en vente, gestion et une
culture juridique et économique nécessaire pour faire carrière dans la grande
distribution, l'approvisionnement, la vente,
la fidélisation de la clientèle, l'animation d'une surface de vente
et les tâches de gestion courante.

Entreprises d'accueil
Toutes les entreprises de distribution de biens, de services
avec point de vente sédentaire, de tailles variées, spécialisées, ou
généralistes : magasins de détail, grossistes, grands magasins,
rayons en grande distribution spécialisée ou non.

Nos activités en entreprise
- Vendre (participation à la vente et au fonctionnement du magasin ou du rayon
sous l'autorité du responsable de magasin ou du chef de rayon),
- Accueillir, conseiller, orienter le client,
- Participer à la mise en place d'opérations d'animation,
à la gestion commerciale, à la vie du magasin.



45 ROUTE D'ARTONDU
91150 ORMOY LA RIVIERE

TÉL; : 01 64 94 58 98

FAX : 01 69 92 83 20

Mail : maison-familiale-cfa@wanadoo.fr



CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir moins de 26 ans, sortir classe de 3^{ème}, (autres cas nous consulter), avoir signé un contrat d'apprentissage.



COMMERCE

Formation

- 1^{ère} année : 18 semaines (630 h),
- 2^{ème} année : 18 semaines (630 h),
- 3^{ème} année : 18 semaines (630 h).

Rythme d'alternance :

- 2 semaines en formation au CFA,
- 2-3 semaines en entreprise.

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

Rémunération brute mensuelle :

Salaires Minimum Brut Mensuel (35 h)

	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	21 ans et +
1 ^{ère} année	25% du SMIC 335.94 €	41% du SMIC 550.94 €	53% du SMIC 712.19 €
2 ^{ème} année	37% du SMIC 497.19 €	49% du SMIC 658.44 €	61% du SMIC 819.69 €
3 ^{ème} année	53% du SMIC 712.19 €	65% du SMIC 873.45 €	78% du SMIC 1048.14 €

SMIC : 8.86 €/heure

Contenu de la formation

35 heures de cours dispensées par semaine, du lundi au vendredi midi.

Professionnelle

- Techniques de vente,
- Comptabilité – Gestion,
- Économie, Droit,
- Dossiers professionnels,
- Informatique et Nouvelles technologies appliquées à la vente et à la communication.

Générale

- Français,
- Mathématiques,
- Histoire-Géographie,
- Anglais,
- Éducation physique et sportive,
- Éducation artistique.

Les métiers et débouchés

Métiers :

- Vendeur à distance,
- Vendeur spécialisé, conseiller,
- Assistant de vente,
- Employé de commerce,
- Adjoint d'un responsable de petites unités commerciales.

Poursuite de formation :

- BTS Management des Unités Commerciales (MUC) ou Négociation et Relations Clients (NRC).

