



# BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

Le titulaire du baccalauréat professionnel commerce est un employé commercial qui intervient dans tous types d'unité commerciale. Son secteur d'activité se situe : les entreprises de distribution alimentaire ou non, spécialisées ou généraliste, en libre service ou en vente assistée, de détail ou interentreprises (grossistes, semi grossistes avec espace de vente intégrée) et les entreprises de production avec espace de vente intégrée (magasins d'usines).

## /// Profil du candidat

- En accès direct :  
Titulaire d'un BEP tertiaire
- Sur positionnement :  
Autres BEP ou niveau 1ère générale
- Moins de 26 ans
- Dynamique, réactif, à l'écoute du client
- Rigoureux et précis

## /// Rythme d'alternance

- 2 jours en centre de formation  
/ 3 jours en entreprise
- Sur une durée de 24 mois maximum

## /// Date d'intégration

- Octobre

## Missions Opérationnelles



### Animation Commerciale

- La mise en place de l'offre produit
- La mise en scène de l'offre
- L'animation

### Gestion de produits et Gestion Commerciale

- Approvisionnement / réassort
- Implantation des produits dans l'espace de vente
- Gestion du linéaire
- Gestion de l'espace de vente
- Gestion et prévention des risques

### Vente

- Avant la vente
- Pendant l'entretien de vente
- Après la vente

## Un partenariat permanent avec le CIEFA

- Pré-sélection des candidats les plus motivés en fonction du poste à pourvoir
- Enseignement théorique et pratique adapté aux besoins de la profession
- Réunions au CIEFA avec le tuteur d'entreprise
- Livret d'alternance : suivi régulier des missions école/entreprise
- Visites en entreprise par le CIEFA



# CONTENU DE LA FORMATION

## /// Formation professionnelle

### > **Mercatique**

- La démarche mercatique
- Le plan de marchéage de l'unité commerciale
- La mercatique de fidélisation
- La mercatique appliquée à un produit

### > **Gestion commerciale**

- La gestion commerciale des produits
- La gestion des stocks
- Le merchandising
- Les indicateurs de gestion
- L'environnement du point de vente

### > **Communication vente**

- Les déterminants de la communication
- La communication orale professionnelle
- La communication écrite professionnelle
- La communication visuelle
- La communication commerciale
- La communication appliquée à la vente
- Technologies de la communication appliquées à la vente
- Les réseaux de transmission de données à distance
- Les applications dédiées à la gestion de l'unité commerciale

### > **Economie**

- L'entreprise et le tissu économique
- L'activité commerciale de l'entreprise
- L'activité productive de l'entreprise
- La gestion des ressources humaines
- L'organisation et le management de l'entreprise
- La croissance de l'entreprise
- L'environnement de l'entreprise

### > **Droit**

- L'entreprise et l'organisation judiciaire
- L'entreprise et le contrat de vente
- La responsabilité de l'entreprise
- Le contrat de travail
- Le statut juridique de l'entreprise
- Le crédit et les garanties accordées aux créanciers
- La représentation et l'action collective des salariés

## /// Formation générale

### > **Français**

### > **Histoire - Géographie**

### > **Langue vivante**

### > **Education artistique**

### > **Mathématiques**

## Suivi pédagogique

- > Relations avec les tuteurs en entreprise (démarche partenariale).
- > Livret d'alternance.
- > Suivi de l'élaboration de l'épreuve professionnelle de synthèse (tutorat).



CENTRE DE FORMATION  
D'APPRENTIS DE L'IGS

04 72 85 71 37

47 rue Sergent Michel Berthet  
CP 606 - 69 258 Lyon Cedex 09  
Métro D sortie Gorge de Loup  
espacejeunes@groupe-igs.fr

[www.cfa-igslyon.com](http://www.cfa-igslyon.com)

  
**GROUPE IGS**  
L'UNIVERSITE PROFESSIONNELLE  
INTERNATIONALE

