



COMMERCE

Former de futurs responsables de points de vente spécialisés dans un produit ou polyvalents.
Acquérir une solide formation à la vente, à la gestion ainsi qu'une culture juridique et économique.

Domaines concernés : Alimentaire, Habillement, Equipement de la maison, Equipement de la personne...

SPÉCIALITÉ E-COMMERCE, développement des circuits courts du terroir (UFA Jeanne d'Arc de Pontarlier)



L'alternance est une bonne formule pour passer un diplôme et gagner de l'argent en même temps.

Témoignage de *Charlène et Philippe*
(Seconde Bac Pro Commerce)



Mission principale

Le Bac Professionnel Commerce confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités propres à un point de vente : l'approvisionnement, la vente et la fidélisation de la clientèle, l'animation de la surface de vente et les tâches de gestion courantes.

Ce métier demande des qualités de dynamisme, de réactivité, de communication et de responsabilité.

Animer, gérer, vendre



10 Rue des Casernes - BP 78 - 70100 GRAY
Tél. 03 84 65 65 20 - Fax 03 84 65 65 21
stpierrefourier.gray@scolafc.org



7 Rue Pierre Dechanet - 25300 PONTARLIER
Tél. 03 81 38 13 31 - Fax 03 81 39 58 04
ufa.pontarlier@cneap.fr

BAC PRO COMMERCE



À qui s'adresse la formation

Formation en deux ans ouverte aux candidats ayant effectué une seconde professionnelle ou en trois ans pour les candidats sortant d'une classe de troisième.

Débouchés

Le titulaire du Bac Professionnel Commerce peut entrer dans la vie active, il peut également poursuivre vers un BTS de la même spécialité (BTS Management des unités commerciales ou BTS Négociation et relation client).

C'est une bonne entrée dans la vie active.

Témoignage de *Jody*
(Première Bac Pro Commerce)

Je me sens plus mature et je prends plus de responsabilités, j'apprécie également de voir régulièrement mes camarades de classe au centre de formation

Témoignage de *Julie*
(Première Bac Pro Commerce)

