



## ➤ Profil

le titulaire du bac pro commerce est un employé commercial (chez un détaillant ou un grossiste), il exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement d'un responsable du point de vente, du secteur ou du rayon en ce qui concerne l'approvisionnement, l'animation du point de vente et la gestion commerciale attachée à sa fonction. Il est autonome dans sa relation au client en entretien de vente.

Employé polyvalent, il accueille, informe, oriente et contacte les clients.

## ➤ Qualités requises

- Goût pour les contacts humains et le travail en équipe
- Qualités d'écoute, de diplomatie
- Sens de l'organisation
- Bonne expression orale
- Tenue et comportement adaptés aux exigences de l'emploi
- Capacités d'adaptation aux rythmes commerciaux et saisonniers
- . gestionnaire
- . animateur

## ➤ Emplois

Il s'agit d'emplois qui se situent dans le commerce, la vente ou la prestation de services dont les appellations les plus fréquentes sont :

- Conseiller de vente
- Employé de commerce
- Vendeur
- Adjoint au responsable de petites unités commerciales

## ➤ Conditions d'accès

Sortie de 3<sup>ème</sup> (générale, DP3, prépa pro, MGI)

### Etablissement de formation

Lycée des métiers Jean Lurçat  
4 rue Ludovic Arrachart  
69008 LYON  
Tél 04.72.78.01.60  
Fax 04.78.75.06.54  
[0690045z@ac-lyon.fr](mailto:0690045z@ac-lyon.fr)



Accès par métro, tramway, bus

## ➤ Poursuite d'études

- BTS Management Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Clients

## ➤ Contenu de la formation

Formation en **3 ans**.

La seconde MRCU comporte **3 options** : **Commerce, Accueil et Vente** (le Lycée Jean Lurçat propose les 2 premières).

**Attention** : la classe de 2<sup>nde</sup> MRCU est une 2<sup>nde</sup> prenant en compte le programme des 3 options, mais celle choisie en début de formation est déterminante pour la suite (obtenir un Bac Commerce, un Bac Accueil Relation Clientèle Usager ou un Bac Vente). Le Bac Pro commerce est préparé sur la base de 3 compétences:

### . Animer

organiser l'offre produit  
participer aux opérations de promotion  
participer aux actions d'animation

### . Gérer

approvisionner et réassortir  
gérer les produits dans l'espace de vente  
participer à la gestion de l'unité commerciale  
participer à la gestion et à la prévention des risques

### . Vendre

préparer la vente  
réaliser la vente du produit  
contribuer à la fidélisation de la clientèle

## ➤ Formation en milieu professionnel

**22 semaines** sur les trois années de formation au sein de différents types d'organisations :

- Entreprises de distribution et du commerce
- Sociétés commerciales
- Sociétés de services
- Entrepôts et plates-formes de distribution

## ➤ Certification intermédiaire BEP MRCU

➤ Possibilité d'effectuer une période de formation en milieu professionnel de 3 semaines en Allemagne