

# BAC PRO Commerce - COM -



## Ce diplômé... Qui est-il ?

Ce professionnel salarié est destiné à être un futur Responsable de point de vente. Il exercera son activité dans le secteur du commerce de détail de produits c'est-à-dire dans les entreprises qui achètent des produits pour les revendre sans transformation profonde ou qui fournissent des services aux ménages.

L'accent est mis donc sur les compétences de gestionnaire et les compétences relationnelles à travers trois pôles : **Vendre/Gérer/Animer**

## Pour quels secteurs d'activité ?

Les entreprises concernées peuvent relever du commerce intégré, du commerce associé ou du commerce indépendant. Il s'agit aussi bien de grands magasins, de magasins populaires, de magasins à succursales, d'entreprises de vente par correspondance, de magasins franchisés que de détaillants sédentaires indépendants.

- Habillement,
- Equipement de la maison,
- Stand, boutique, rayon dans un grand magasin,

En fait, c'est la vente de tout produit non alimentaire.



## Le BAC PRO c'est quoi ?

- Une formation de 3 ans axée sur une spécialité choisie (il y en a environ 90)
- 22 semaines en milieu professionnel qui sont à valider
- Des CCF (Contrôle en Cours de Formation)
- Une formation S.S.T. (Sauveteur Secouriste du Travail)
- Le BEP au bout de 2 ans : certification intermédiaire
- Le Bac Pro à l'issue des 3 ans
- L'obtention du diplôme est conditionnée à la moyenne de 10/20 mais il faut au moins 10/20 en enseignement professionnel
- Un oral de rattrapage est prévu pour les jeunes qui ont entre 08 et 10

## Que faire après le BAC PRO ?

- Pour la majorité, un BTS et plus particulièrement en :
  - **COM** : Communication
  - **MUC** : Management des Unités Commerciales
- Sinon vie active sachant que les 22 semaines de formation en milieu professionnel favoriseront une embauche.

La poursuite d'études passe par une inscription de vœux en début de second semestre de Terminale via la procédure APB (Admission Post Bac) à l'adresse mail suivante : [www.admission-postbac.fr](http://www.admission-postbac.fr)

Venez nous rencontrer aux  
portes ouvertes !

Vous accompagner dans votre choix... ?  
M. Bruno LEMERET  
Directeur des Etudes  
[lp.direction@st-jo.com](mailto:lp.direction@st-jo.com)



Métiers du  
**MANAGEMENT**

# Métiers du MANAGEMENT

## Une semaine de formation

Enseignements Professionnels et général de spécialité	16 H
Prévention-Santé-Environnement	1 H
Langues vivantes (Anglais - Allemand ou Espagnol)	4 H
Français-Histoire-géographie et éducation civique	4,5 H
Mathématiques	4,5 H
Arts appliqués et cultures artistiques	1 H
Education physique et sportive	2,5 H
Accompagnement Personnalisé	2,5 H

## Toujours vers l'entreprise...

Des stages ...

22 semaines au sein de petits ou grands commerces de détail (vente de biens et /ou de services).

- **Vendre** : Les élèves se préparent à la vente et à l'après-vente... c'est-à-dire à la fidélisation de la clientèle.
- **Gérer** : Les élèves sont initiés à l'organisation et à la gestion : approvisionnement, réassortiment, gestion de l'espace de vente, gestion des risques et performances du point de vente.
- **Animer** : Grâce à diverses actions, les élèves organisent l'offre des produits la plus attractive possible.

## EVENEMENTS DE LA SECTION....

- Découverte du tissu commercial dans la ville de Boulogne/Mer avec étude de marché
- Le marché de Noël
- Sortie Culturelle (exemple : Paris)
- Déplacement d'une journée en Angleterre
- Lycéens au cinéma en partenariat avec la région
- BGE : Je découvre : sensibiliser les jeunes à la réalisation ou la reprise d'une entreprise  
J'apprends : une simulation pour vivre en groupe la création  
Présentation du projet au jury final en mai
- Simuléco : jeu de société pour s'initier à la création et à la gestion d'une entreprise
- Séances de sophrologie en Terminale

Trouve ta voie

Bal de promo

Téléthon

24H de StJO

Le Comité

Club DANSE

Club MUSIQUE

Club MULTIMEDIA

**BTS**  
120 crédits  
ECTS

**BACHELOR**  
180 crédits  
ECTS



26-30 route de Calais  
62280 St-Martin-Boulogne  
T. 03 21 99 06 99  
F. 03 21 80 32 88  
direction@st-jo.com

[www.st-jo.com](http://www.st-jo.com)