

# PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL : PFMP

22 semaines  
réparties sur 3 ans

## Objectifs

- Former de futurs responsables d'unités de ventes autonomes pour vendre des biens ou des services de toute nature (grande distribution, grandes surfaces spécialisées).
- Initier les élèves aux nouvelles techniques de ventes générées par l'évolution technologique.
- Savoir organiser des actions commerciales.
- Atteindre un niveau de culture générale compatible avec le niveau BAC.



## BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

Durée de la  
formation : 3 ans

## VENDRE - GERER - ANIMER

### Admission

- Élève issu de 3<sup>ème</sup> générale ou professionnelle, aimant le contact avec le public, la gestion des produits et d'une équipe, et motivé.
- Avis favorable du conseil de classe, entretien avec le chef d'établissement.
- Préparation du BAC en 3 ans



Lycée professionnel Jeanne la Lorraine

3 boulevard du Nord

93340 LE RAINCY

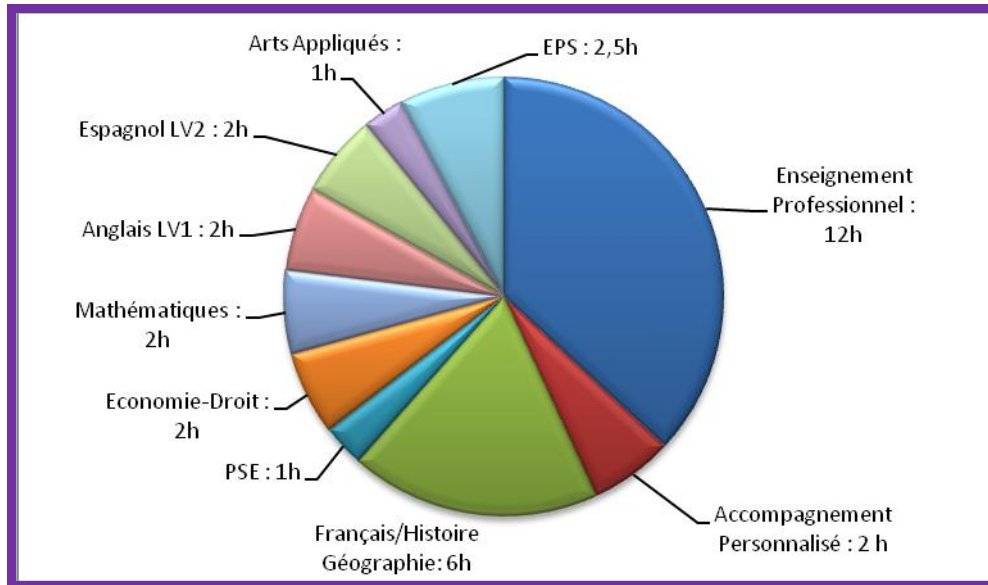
Tél. : 01 43 81 83 78

Fax. : 01 43 01 02 81

courriel : [jll.93sec@wanadoo.fr](mailto:jll.93sec@wanadoo.fr)

[www.jeannelalorraine93.fr](http://www.jeannelalorraine93.fr)

# PROGRAMME DE FORMATION



## Organisation pédagogique

### Développement du savoir-être

- Travail en interdisciplinarité : la plupart des sujets sont traités simultanément dans plusieurs matières et la progression y est commune.
- Travail pour mettre à l'aise dans différentes situations de communications rencontrées en entreprise.

### Développement du savoir-faire

- Réalisation de travaux professionnels sur un réseau informatique performant à l'aide de nombreux logiciels. Utilisation d'Internet.
- Périodes de formation en entreprises commerciales d'une durée de 22 semaines réparties sur les 3 années.
- Action promotion-animation appliquée, Communication orale professionnelle.

## PERSPECTIVES

### Poursuite d'études

Le Bac Professionnel, compte tenu de sa spécialisation, débouche sur la vie professionnelle, ou sur une poursuite d'études principalement en BTS si le niveau et la motivation le permettent notamment en MUC (Management des Unités Commerciales), NRC (Négociation Relation Clientèle), Assistant Manager ou Commerce International.

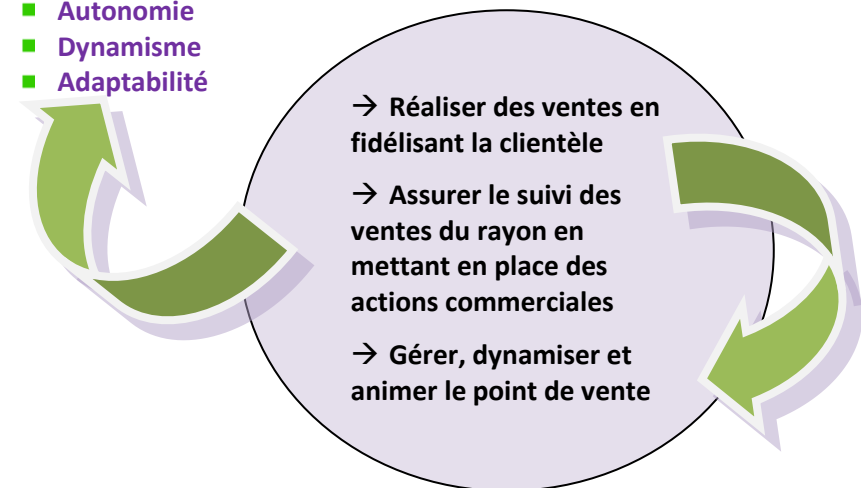
### Perspectives professionnelles

Le titulaire du Bac Pro Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unités de vente. Son activité consiste à :

- Participer à l'approvisionnement.
- Vendre, conseiller et fidéliser.
- Participer à l'animation de la surface de vente.
- Assurer la gestion commerciale.

## LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité



- Aptitude au travail en équipe
- Sens des contacts et des relations clientèle
- Qualités d'initiative