

## Le lycée

- 1400 élèves et étudiants de la 3<sup>ème</sup> à BAC + 5
- Formations sous statut scolaire, par apprentissage ou en formation continue
- Programme ERASMUS + et Charte ERASMUS-enseignement supérieur
- Section football filles et garçons sur les filières générales et technologiques
- Label E3D (établissement en démarche de développement durable)
- Internat
- Clubs théâtre, musique, manga et chinois
- Section Euro anglais



**LJM**  
LYCÉE  
JEAN MONNET  
MOULINS - YZEURE



**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes



**LYCÉE JEAN MONNET**  
MOULINS-YZEURE

Enseignement général et technologique  
Enseignement professionnel  
Enseignement supérieur

39 place Jules Ferry – BP 5  
03401 Yzeure CEDEX  
T. 04 70 46 93 01  
Email : [monnet-yzeure@ac-clermont.fr](mailto:monnet-yzeure@ac-clermont.fr)  
[www.lycee-jeanmonnet-yzeure.fr](http://www.lycee-jeanmonnet-yzeure.fr)

conception : c-tourcom.com • 01/2019 • photo couverture : E. Dubost



## Métiers du Commerce et de la Vente

# Bac Pro Commerce

// Le CLIENT  
// Le VENDEUR  
// Le PRODUIT  
// Le LIEU DE VENTE

### 5 Pôles de compétences

- / Sciences
- / Economie gestion
- / Design et métiers d'art
- / Industrie
- / École hôtelière

> Un partenariat avec les entreprises de la distribution, commerce et services  
> Une poursuite d'études en BTS Management Commercial Opérationnel

/// **LYCÉE JEAN MONNET • Moulin-Yzeure**

Enseignement général et technologique  
Enseignement professionnel  
Enseignement supérieur

## OBJECTIFS

Le diplômé exerce, sous l'autorité d'un responsable ou en responsabilité, les activités propres à un point de vente en grande surface, ou dans un commerce de détail.

Il est impliqué dans les prises de décision concernant les différents secteurs de l'activité.

Il participe à la définition de l'assortiment du magasin, quantifie les besoins et intervient dans les négociations avec les fournisseurs.

Il organise le magasin ou le rayon sur le plan fonctionnel et esthétique.

Il propose des actions pour développer et fidéliser la clientèle.

Il peut être impliqué dans certaines tâches comptables et administratives, budget des achats, gestion des stocks, facturation.

## DÉBOUCHÉS

Le titulaire de ce diplôme peut, être adjoint d'un commerçant ou d'un responsable de magasin, ouvrir un commerce ou mener une carrière dans un groupe de la grande distribution.

Les activités exercées diffèrent selon le statut de l'emploi occupé et de la taille du point de vente.

Grâce à l'expérience professionnelle acquise, les responsabilités accordées peuvent être importantes.

Ce diplôme offre une large possibilité d'insertion professionnelle.

## CONDITIONS D'ENTRÉE

- Admission après la classe de troisième.

## TEMPS DE FORMATION EN ENTREPRISE

- **22 semaines** réparties sur les 3 années d'études.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- **BTS Management Opérationnel Commercial**
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS et DUT du secteur commercial
- ...



Année de formation	1ère année	2ème année	3ème année
<b>Période de Formation en Entreprise</b>	6 semaines	8 semaines	8 semaines
<b>Enseignements professionnels</b>	<b>15 h</b>	<b>15 h</b>	<b>15 h</b>
Enseignements professionnels	11	9.5	10
Co intervention Professionnel-Français	1	1	0.5
Co intervention Professionnel-Maths	1	0.5	0.5
Réalisation du chef d'oeuvre	-	2	2
Prévention-Santé-Environnement	1	1	1
Économie-droit	1	1	1
<b>Enseignements Généraux</b>	<b>12 h</b>	<b>12 h</b>	<b>11.5 h</b>
Français, histoire-géographie, E.C.M.	3.5	3	3
Mathématiques	1.5	2	1.5
LV1	2	2	2
LV2	1.5	1.5	1.5
Arts Appliqués-cultures artistiques	1	1	1
EPS	2.5	2.5	2.5
<b>Total</b>	<b>27 h</b>	<b>27 h</b>	<b>26.5 h</b>
<b>Accompagnement personnalisé, consolidation</b>	3	3	3,5
<b>Total Général</b>	<b>30 h</b>	<b>30 h</b>	<b>30 h</b>

