Logo établissement

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE

GUIDE D'INFORMATION TUTEUR STAGES EN ENTREPRISE

⇨LE DOMAINE D'ACTIVITE

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale.
Il exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement d'un responsable de point de vente, de secteur, de rayon, du gérant ou du commerçant.
Son activité consiste au sein d'une équipe commerciale à :

- participer à l'approvisionnement
- vendre, conseiller, fidéliser
- participer à l'animation de la surface de vente
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

Sa compétence s'étend dans l'utilisation des technologies appliquées à la vente :
Logiciels bureautiques ; traitement de texte, tableur, internet….
logiciels d'enquêtes, de gestion commerciale, de gestion de la relation client

⇨LES EMPLOIS CONCERNES

- Vendeur, vendeuse
- Vendeur spécialisé, vendeuses spécialisée
- Vendeur conseiller, vendeuse conseillère
- Conseiller de vente, conseillère de vente
- Employé(e) de commerce
- Employé(e) commerciale
- Assistant(e) de vente
- Adjoint (e) du responsable de petites unités commerciales

⇨ LES TACHES A ACCOMPLIR

VENTE	- Amélioration du niveau d'information sur la clientèle - Réalisation des ventes dans le cadre des objectifs - Satisfaction et fidélisation de la clientèle
ANIMATION	- Implantation conforme aux objectifs du point de vente - Valorisation de l'espace de vente - Amélioration du niveau d'information de la clientèle - Développement des ventes au travers des actions promotionnelles de l'animation - Satisfaction et fidélisation de la clientèle - Efficacité des différentes opérations de promotion et d'animation
GESTION	- Adéquation de l'approvisionnement aux besoins - Maintien de l'état marchand du rayon et de l'espace de vente - Permanence de la vigilance en matière de prévention des risques, hygiène et de sécurité des produits, des personnes, des locaux.

LE TUTEUR ET LA FORMATION PROFESSIONNELLE

La formation en milieu professionnel est une phase déterminante de l'acquisition des compétences propres au diplôme. Elle s'organise entre trois partenaires

le tuteur, le stagiaire, **l'enseignant du domaine professionnel,**

⇨ LES MODALITES

18 semaines en entreprise (dont 2 pour une spécialisation produit éventuellement)

- Participation du tuteur à l'évaluation
- Part importante du domaine professionnel dans le diplôme

⇨ LE ROLE DU TUTEUR

- **ACCUEILLIR** et **INTEGRER** le stagiaire dans l'équipe commerciale,
- **AIDER** le stagiaire à se repérer dans l'entreprise, dans son poste de travail,
- **ACCOMPAGNER** le stagiaire dans sa formation
- **VALIDER** certaines compétences professionnelles

- **FORMER** : - aux techniques de vente
  - aux techniques d'animation de magasin et de promotion des ventes
  - aux techniques d'approvisionnement et au réassort
  - aux techniques de prévention des risques liés aux personnes et aux produits

---

- **AIDER** : - le stagiaire à mettre en œuvre une action de promotion/animation
  - le stagiaire à rassembler les éléments de présentation l'action de promotion/animation (épreuve d'examen)

- **EVALUER**

  ↳ *Pourquoi ?* Pour apprécier l'acquisition et la maîtrise des compétences mises en œuvre en entreprise.

  ↳ *Par qui ?* Par le tuteur professionnel qui aura assuré la formation du stagiaire (il peut être différent du responsable du magasin)
  et le professeur d'enseignement responsable de l'équipe pédagogique

  ↳ *Comment ?* A l'aide d'une grille d'évaluation

  .

activités non évaluées mais à réaliser en entreprise pour compléter les savoirs de la discipline gérer :

- gestion des produits et des stocks
- préparer et réaliser un inventaire
- mesurer les performances commerciales d'une promotion, d'une animation, d'une tête de gondole

Contact établissement : …….