

Commerce

RNCP759 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	BAC PRO — Baccalauréat professionnel
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1214, D1211, D1408, D1212
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2021

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE · SIRET : 11004301500012

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du baccalauréat professionnel Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il intervient dans les fonctions suivantes :

- Animation commerciale : mise en place de l'offre produit, mise en scène de l'offre (promotion, animation) ;
- Gestion des produits et gestion commerciale : approvisionnement/réassort, implantation des produits dans l'espace de vente, gestion du linéaire, gestion de l'espace de vente, gestion et prévention des risques ;
- Vente :
 - ° Préparation de la vente : qualification de la clientèle sur la zone de chalandise, détermination des besoins de la clientèle, préparation des produits, des supports et des outils d'aide à la vente, exploitation de documentations, comparaison des offres de la concurrence.
 - ° Entretien de vente : de l'accueil jusqu'à la réalisation de la vente et la proposition de vente additionnelle et/ou de services associés, la mise en oeuvre des techniques de fidélisation, la rédaction des documents destinés au client (fiche de garantie, carte de fidélité), l'encaissement et la prise de congé.
 - ° Suivi de la vente : des commandes, mise à jour des informations du fichier clients, relevé des informations relatives aux ventes personnelles effectuées.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Pour exercer son métier, l'employé commercial doit : - adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client ;

- maîtriser sa communication ;
- gérer les priorités ;
- travailler en équipe ;
- faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle ;
- prendre des initiatives.

Blocs de compétences

RNCP759BC01 — U11– Action de promotion-animation en unité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer les produits dans l'espace de vente

Participer à la gestion de l'unité commerciale

- Mesurer l'attractivité d'une unité commerciale
- Comparer les objectifs aux réalisations

Contribuer à la fidélisation de la clientèle

RNCP759BC02 — U2 – Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser l'offre produits

- Mettre en place les actions de merchandising de séduction
- Favoriser l'achat d'impulsion
- Proposer des modifications et/ou amélioration

Participer aux opérations de promotion

Participer aux actions d'animation

- Mesurer les performances commerciales d'une promotion, d'une animation, d'une tête de gondole et faire des propositions
- Exploiter l'offre commerciale

RNCP759BC03 — U31 – Vente en unité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser l'offre produits

- Mettre en place les facteurs d'ambiance
- Installer la signalétique
- Maintenir l'attractivité de tout ou partie de l'espace de vente

Approvisionner et réassortir

Participer à la gestion et à la prévention des risques

Préparer la vente

- Exploiter tout ou partie d'un argumentaire
- Qualifier la clientèle

Réaliser la vente de produits

RNCP759BC04 — U32 Prévention-santé-environnement

LISTE DE COMPÉTENCES

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème
- Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques
- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

RNCP759BC05 — U12 Économie-droit

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
- Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées

RNCP759BC06 — U13 Mathématiques

LISTE DE COMPÉTENCES

- Rechercher, extraire et organiser l'information
- Proposer, choisir et exécuter une méthode de résolution
- Expérimenter, simuler

- Critiquer un résultat, argumenter
- Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit

RNCP759BC07 — U41 Langue vivante 1

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences de niveau B1+ du CECRL

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

RNCP759BC08 — U42 Langue vivante 2

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences de niveau B1 du CECRL

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

RNCP759BC09 — U51 Français

LISTE DE COMPÉTENCES

- Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer
- Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire
- Devenir un lecteur compétent et critique
- Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle

RNCP759BC10 — U52 Histoire-géographie-éducation civique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures
- Comprendre les enjeux liés au développement durable
- Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation
- Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux

RNCP759BC11 — U6 Arts appliqués et cultures artistiques

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels
- Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création
- Maîtriser les bases de la pratique des outils graphiques, traditionnels et informatiques

RNCP759BC12 — U7 Éducation physique et sportive

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences de niveau 4 du référentiel de compétences attendues

- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

RNCP759BC13 — UF1 Langue vivante facultative

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences de niveau B1+ du CECRL

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de distribution : - de biens ou de services ;

- avec des points de vente sédentaires ou non ;
- de tailles variées ;
- spécialisées ou généralistes ;
- intégrées ou non ;
- de détail ou interentreprises (grossistes ou semigrossistes avec espace de vente intégré).

Entreprises de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

employé(e) de commerce, employé(e) commercial, assistant(e) de vente, conseiller de vente, conseillère de vente, vendeur, vendeuse, vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 704 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	56 481
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	32 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury, présidé par un enseignant chercheur, est composé : - de professeurs appartenant à l'enseignement public et, sauf impossibilité d'au moins un professeur appartenant à l'enseignement privé sous contrat ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage ;

- pour un tiers au moins d'employeurs et de salariés membres de la profession intéressée par le diplôme

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP32259, RNCP32208

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

CNDP ONISEP

Légifrance pour les textes réglementaires

<http://www.cndp.fr>

<http://www.onisep.fr>

<http://www.legifrance.gouv.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/759/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	14 475 €
Coût moyen par dossier	1 608 €
Durée moyenne	554 h
Période	02/2020 – 08/2020
France compétences	77 %
France Travail	23 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.