



→ MISSIONS

- Participer à l'approvisionnement du magasin ;
- Vendre, conseiller, fidéliser ;
- Participer à l'animation de la surface de vente ;
- Assurer la gestion commerciale à son niveau.

→ QUALITÉS REQUISES

- Sens de la gestion et de l'organisation ;
- Goût pour la communication ;
- Goût du contact ;
- Autonomie ;
- Bonne présentation et bonne élocution.

→ ORGANISATION DES ÉTUDES

● DURÉE : 3 ans après une classe de troisième, avec la possibilité de présenter un diplôme intermédiaire en cours de scolarité.

● ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

Mathématiques, français, histoire géographie, L.V. (section Européenne), éducation artistique, EPS, ECJS.

● ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Animation commerciale ;
- Gestion des produits et gestion commerciale ;
- Vente.

● STAGES EN ENTREPRISES :

- 4 à 5 semaines en classe de seconde : découverte de l'entreprise et de son environnement ;
- 8 semaines réparties sur 2 périodes en classe de première ;
- 10 semaines réparties sur 2 périodes en classe de terminale.

PPCP : Projet Pluridisciplinaire à Caractère Professionnel
 → Activités pédagogiques liées à un projet professionnel associant des professeurs de l'enseignement général et de l'enseignement professionnel.

Ces deux années constituent des appuis à l'évaluation pour la délivrance du baccalauréat professionnel.

→ POURSUITE DES ÉTUDES

Pour les élèves les plus motivés, vers :

- BTS : Management des Unités Commerciales (M.U.C.) ;
- Mention Complémentaire : dans une spécialité professionnelle.

→ INSERTION PROFESSIONNELLE

Dans le commerce de détail, spécialisé, supermarché, hypermarché :

- Employé de commerce ;
- Vendeur spécialisé ;
- Conseiller de vente etc.

