

BAC Professionnel Commerce en 3 ans

1) Missions Principales :

- Vendre, Conseiller, Fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Participer à l'approvisionnement du point de vente
- Assurer la gestion commerciale

2) Qualités requises :

- Goût du Contact & Bonne Présentation
- Goût de la Communication & Bonne Elocution
- Autonomie & Sens de la gestion et de l'organisation

6) Poursuite d'études :

- BTS NRC (Négociation Relation Clientèle)
- BTS MUC (Management des Unités Commerciales)
- DUT Techniques de Commercialisation
- Autres

5) Périodes de formation en milieu professionnel :

22 semaines sur les 3 ans

- 8 semaines en 2nde Professionnelle
- 8 semaines en 1^{ère} Professionnelle
- 6 semaines en Ter Professionnelle

En Grandes Surfaces (Généralistes ou Spécialistes) dans des Boutiques.

4) Contenu de la formation :

- **Enseignement générale**
 - o Français, Histoire/Géo, Maths appliquées, LV, EPS
- **Enseignement Professionnel comportant 3 axes**
 - o LA VENTE : l'élève apprend à prendre en charge le client, à le conseiller, à préparer la vente & à la réaliser, à fidéliser le client.
 - o L'ANIMATION : au cours de sa scolarité, l'élève effectue 22 semaines de formation en entreprises. Il sera amené au cours de son stage à mettre en place des actions d'animation ou de promotion.
 - o LA GESTION ECONOMIE : l'élève apprend à approvisionner et à assortir les rayons, à gérer les produits dans l'espace de vente & à participer à la gestion de l'unité commerciale.

3) Carrières possibles :

- Collaborateur Commercial
- Adjoint de Responsable de magasin
- Responsable de rayon
- Animateur d'équipe de vente GMS
- Autres

Dans
notre lycée français
à
Pondichéry !