

Prénoms : Zélie et Lucille

Classe : 4^{ème} 5

MA FICHE « DIPLOME »

<u>Diplôme choisi</u> : Bac Pro Commerce	<u>Etablissement(s)</u> : LP Gabriel Péri
<u>Conditions d'admission</u> : - Après la classe de 3 ^{ème} . Attention, s'il y a beaucoup de demandes, la sélection se fait en fonction du dossier (bulletins de 3 ^{ème})	<u>Qualités requises</u> : - Bonne maîtrise de la langue française (oral et écrit) - Être motivé pour les langues vivantes - Compétences mathématiques pour élaborer des calculs commerciaux, gérer et organiser grâce à l'outil informatique - Aimer travailler en équipe et avoir le goût de l'échange
<u>Contenus</u> : <ul style="list-style-type: none">• <u>Enseignements généraux</u> :<ul style="list-style-type: none">- Français, Histoire, Géographie, Education civique (4h30), Mathématiques (2h environ), Langues Vivantes (une ou deux) (4h environ), Arts Appliqués - Cultures Artistiques (1h), EPS (2 ou 3h), Accompagnement Personnalisé (2h30) • <u>Enseignements professionnels (13h45 environ)</u> :<ul style="list-style-type: none">- Gestion : réassort et approvisionnement, commandes et réceptions, contrôle. Espace de vente et implantation de produits, opérations de règlement, gestion de stocks, inventaire. Gestion de l'unité : mesure d'une performance, comparaison d'objectifs. Hygiène et sécurité.- Animation : ambiance, signalétique, attractivité, préparation et mise en œuvre d'actions, évaluation.- Vente : préparation, présentation du produit, argumentation et conseil, auto évaluation. Conclusion ; réclamations.- Demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale : positionnement, assortiment.- Mercatique : emballage, conditionnement, distribution, prix, communication et fidélisation ; application à un produit.	

- Stages : sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 22 semaines réparties sur les 3 années au sein d'unités commerciales dont l'activité principale est la vente de produits

Objectifs :

- Débouchés professionnels :

Activités possibles :

- Animation
- Mise en place d'une signalétique
- Actions promotionnelles, etc...

Métiers accessibles :

- Commerçant en alimentation
- Télévendeur
- Vendeur
- Employé de commerce
- Assistant de vente
- Vendeur spécialisé
- Vendeur conseiller
- Adjoint responsable de petites unités commerciales ...

- Poursuites d'études :

Poursuite d'études possible, sur dossier, en BTS (brevet de technicien supérieur, Bac +2)

- BTS Management des unités commerciales
- BTS Négociation et relation client

Il est également possible de compléter sa formation avec soit une mention complémentaire (MC en 1 an), soit un brevet professionnel (BP en 2 ans en apprentissage) : MC Assistance, conseil, vente à distance (*hors académie*) ; MC Vendeur spécialisé en alimentation (*hors académie*).