

MA FICHE « DIPLOME »

<u>Diplôme choisi</u> : Baccalauréat professionnel commerce	<u>Etablissement(s)</u> : LPO Bellevue
<u>Conditions d'admission</u> : <ul style="list-style-type: none">• En 3 ans. Admission de droit en 2^{de} pro après la classe de 3^{ème}.• En 2ans. Admission conditionnelle en 1^{re} pro après un CAP employé de commerce multi-spécialités .	<u>Qualités requises</u> : <ul style="list-style-type: none">- Goût du contact et de la communication- Sens de la gestion et de l'organisation- Bonne présentation- Bonne élocution- Autonomie
<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)- Langue vivantes (1et2) (4h)- Arts appliqués - Cultures artistiques (1h)- EPS (2h ou 3 h)• <u>Enseignements professionnels</u> :<ul style="list-style-type: none">- Prévention-Santé-Environnement (1h)- Français et/ou maths et/ou langue vivante et/ou arts appliqués (1h45)• <u>Stages</u> : 22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) sont prévues sur les trois années du cycle.	
<u>Objectifs</u> : <ul style="list-style-type: none">• <u>Débouchés professionnels</u> :<ul style="list-style-type: none">- <u>Activités possibles</u> : Les employés commerciaux sont assistants de vente, conseillers ou encore	

adjoints du responsable de vente de petites unités commerciales. Ils peuvent exercer dans une entreprise de distribution ou dans une entreprise de production avec un espace de vente intégré.

- Métiers accessibles :

- Commerçant(e) en alimentation
- Télévendeur(euse)
- Vendeur(euse)

• Poursuites d'études :

- Le BTS Management des unités commerciales
- Le BTS Négociation et relation client
- FCIL (Formation complémentaire d'Initiative locale) Vendeur de produits multimédia (1 an)
- MC (Mention complémentaire) Assistance, conseil, vente à distance (1 an)