

COMMERCE

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- L'employé commercial intervient dans tout type d'unité commerciale.
- Son activité consiste à participer à l'approvisionnement, à vendre, à conseiller et fidéliser, à participer à l'animation de la surface de vente.

QUALITES NECESSAIRES :

- Goût du contact et de la communication
- Sens de la gestion
- Bonne élocution
- Autonomie

DEBOUCHES ET POURSUITES D'ETUDES

- Insertion directe dans la vie professionnelle
- BTS Négociation et Relation Client, BTS Management des Unités Commerciales

Matière	Horaire Hebdo Moyen	Matière	Horaire Hebdo Moyen
Enseignement professionnel	10 h	Français, histoire-géographie-enseignement moral et civique	3,5 h
Economie-Gestion	1 h	Mathématiques	1,5h
Prévention-Santé-Environnement	1 h	Physique -chimie	1,5h
Co-intervention	1h maths 1h français	Langue vivante	2 h
Réalisation d'un chef d'œuvre	2h	Arts appliqués et culture artistique	1 h
Enseignements professionnels	16 h	EPS	2,5 h
		Enseignements généraux	12 h

**3 ANS DE FORMATION
APRÈS LA 3 ÈME**

22 SEMAINES DE STAGE