

APRES LE BAC

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation Relation Clients
- BTS Assistant Manager
- BTS Commerce International
- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- FCIL Vendeur de produits multimédia
- MC Assistance, conseil, vente à distance

VIE ACTIVE



Insertion professionnelle immédiate et porteuse d'emploi vers :

- Vendeur qualifié
- Gestionnaire de stocks
- Responsable de sous rayon
- Responsable d'un stand
- Adjoint au responsable d'un magasin



Promotions possibles :

- Chef de rayon, de département
- Gérant de supérette
- Gérant de petite ou moyenne surface
- Commerçant indépendant

ACCES TRANSPORT



Par le  , arrêt St-Denis Université, puis prendre rue de la Liberté à pieds.

Par le   arrêt Marché de St-Denis puis , arrêt St-Denis Université, puis prendre rue de la Liberté à pieds.

ou  arrêt St-Denis Basilique, puis , arrêt St-Denis Université, puis prendre rue de la Liberté à pieds.

 arrêt Guynemer, puis prendre rue Guynemer à pied pendant 10 min.


Par le  Ligne , arrêt Gare de St-Denis, correspondance avec le , arrêt St-Denis Université, puis prendre rue de la Liberté à pieds.


, arrêt Gare de St-Denis, correspondance avec le , arrêt St-Denis Université, puis prendre rue de la Liberté à pieds.

NOUS CONTACTER



12 rue de la Liberté 93200 Saint-Denis

 01 49 71 32 00 :

 ce.0930138V@ac-creteil.fr

Site internet : www.lyceebartholdi93.fr



PROFIL SORTIE DE 3^{ème}

- Je veux développer mon aptitude à la communication et mieux m'exprimer,
- J'ai le sens de l'organisation, le goût du contact humain,
- Je veux acquérir plus d'autonomie, et de réactivité.

LES ENSEIGNEMENTS

Enseignement général		Enseignement professionnel	
Français et H.G.	4h	Participer à l'approvisionnement et à l'exploitation commerciale	6h
ECJS	0,5h	Gestion de présentation marchande des produits Communiquer Vendre	7h
LV1	2h	Environnement économique et juridique	2h
LV2	2h	Prévention-Santé- Environnement	1h
Ed.	2h		
Maths	3h		
EPS	2h		



LES ETUDES COMPRENENT

- L'enseignement général (1/3)
- L'enseignement professionnel (1/3)
- Les Périodes de Formation en milieu professionnel (1/3)

La formation professionnelle :

Enseconde :

Elle concerne le suivi et la présentation marchande des produits, l'animation du point de vente.

En Première et Terminale :

Elle s'organise autour des 3 pôles de compétences suivants :

ANIMER :

- Mettre en place l'offre de produits,
- Participer aux opérations de promotion,
- Participer aux animations.

GERER :

- Réapprovisionner,
- Gérer les produits dans l'espace de vente,
- Participer à la gestion de l'unité commerciale,
- Participer à la gestion et à la prévention des risques.

VENDRE :

- Préparer la vente,
- Réaliser la vente des produits,
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle.



Périodes de Formation en Milieu Professionnel

22 semaines sur les trois ans :

- 6 en Seconde
- 8 en Première
- 8 en Terminale

En entreprise, l'élève est suivi par un tuteur et par l'équipe pédagogique. Elles permettent de vérifier les acquisitions et de valider les savoir-faire de l'élève.

En Première et Terminale, ces périodes visent à développer les compétences des élèves en organisation de l'offre, gestion de rayon et vente. Elles doivent permettre de préparer, réaliser et évaluer une action de promotion – animation.

