

OBJECTIFS

- Acquérir les bases nécessaires à l'exercice des professions commerciales.
- Travailler comme vendeur, employé de libre-service, chef de secteur, attaché commercial ou manager de rayon.
- **Poursuite d'études en B.T.S. :**
 - ♦ Technico-Commercial,
 - ♦ Management des Unités Commerciales,
 - ♦ Négociation et Relation Client.

PRINCIPALES ACTIVITES

- Prise en charge des produits à leur arrivée sur le point de vente.
- Participation avec le supérieur à la définition des objectifs commerciaux.
- Préparation, vente et contrôle des produits du rayon.
- Gestion technique : approvisionnement, stocks, présentation en rayon, rentabilité financière.
- Etude de clientèle, analyse des besoins.

ADMISSION

- Après la classe de seconde BAC PRO Vente Conseil
- Après une première générale ou technologique, sur dérogation
- Avec un avis favorable du conseil de classe d'origine

APTITUDES


- Motivation pour la vente
- Dynamisme, goût du contact, curiosité,
- Résistance physique.

ORGANISATION DES ETUDES ET STAGES

Durée : 2 ans avec la première et la terminale.

- Stages : 12 semaines réparties sur deux ans.
- Voyage d'études, visites, intervenants extérieurs.
- Partenariat avec des entreprises.
- Actions professionnelles.

EXAMENS

- Le Baccalauréat Professionnel Conseil Vente est un diplôme national de niveau IV qui est délivré avec 
 - ♦ des contrôles continus (50 %)
 - ♦ des épreuves terminales (50 %)
- Le BEP Vente est validé en fin de la classe de première pour les élèves issus de la seconde BAC PRO.

CONTENU DE LA FORMATION

- La formation est organisée en modules d'enseignement.

MODULES GENERAUX

40 %

- MG1** : - Français et documentation, Hist-Géo, ESC
- MG2** : - Anglais (niveau B1)
- MG3** : - E.P.S.
- MG4** : - Maths - informatique
- Physique/chimie
- Biologie - écologie

MODULES PROFESSIONNELS

32 %

(Gestion commerciale, Economie de l'entreprise, Génie alimentaire, Biologie-écologie, Biochimie)

- MP1** : - De l'origine du produit à sa commercialisation
- MP2** : - Mercatique
- MP3** : - L'entreprise dans son environnement
- MP4** : - Gestion commerciale d'un espace de vente
- MP5** : - Techniques de vente
- MP61** : - Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires
- MP71** : - Terroir et qualité des produits alimentaires

Stages : 6 semaines/an

20 %

ENSEIGNEMENTS A L'INITIATIVE DE L'ETABLISSEMENT

8 %

- Méthodologies orales et d'organisation
- Module « e-commerce »
- Accompagnement personnalisé
- Semaine «développement durable - santé »
- Semaine « insertion professionnelle »