



OBJECTIFS

Dans tous les types d'unités commerciales:

- Préparer et réceptionner les commandes fournisseurs.
- Contribuer à la traçabilité.
- Mettre les produits en rayon.
- Conseiller, orienter le client.
- Aider le client dans l'utilisation des appareils (pesée, paiements...).
- Remettre la commande au client.
- Réaliser l'encaissement.

CONTENU DE LA FORMATION

- Français - Histoire Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes
- EPS
- Arts Appliqués
- Economie et droit
- Prévention Santé Environnement
- Enseignement Professionnel

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

Vous utiliserez un environnement professionnel, moderne, et agréable lors des travaux pratiques.

Vous serez acteur dans des jeux de rôles simulant des activités professionnelles.

Vous pourrez être amené à réaliser des projets de groupes passionnants et motivants.

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

14 semaines sur deux ans .

ADMISSION

Après la troisième.

DUREE ET HORAIRES DE FORMATION

2 ans

31 heures par semaine

Dont 19 heures d'enseignement professionnel

ET APRES ?

Accès à l'emploi

Passage possible vers en 1ère BAC PRO « Métiers du commerce et de la vente ».

- option animation et gestion de l'espace commercial
- ou
- option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.