

L'apprentissage : une formation - un salaire - un diplôme - un métier

OBJECTIFS

Apporter des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Le titulaire du Bac Pro doit avoir le sens de l'accueil, ainsi que des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Il met à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable

CONDITIONS D'ACCES / PRE-REQUIS

Ce Bac Pro se prépare en 3 ans après la classe de 3^{ème}
Les élèves titulaires d'un CAP du même secteur peuvent également préparer ce Bac Pro en 2 ans sous certaines conditions

CONTENU

- Plan de marchéage
- Mercatique de fidélisation
- Gestion commerciale des produits
- Gestion des stocks
- Marchandisage
- Analyse et suivi des ventes
- Environnement du point de vente
- Déterminants de la communication

MODALITES ET RESSOURCES

Rythme d'alternance : deux jours par semaine au centre de formation (mercredi et jeudi pour les secondes et premières et lundi et mardi pour les terminales), le reste du temps en entreprise.

Horaire hebdomadaire total : 35H/semaine

DEBOUCHES

- Tout type d'unité commerciale, physique ou à distance

Poursuite d'études

- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTS communication
- BTS professions immobilières

Quel public ?

Collégiens ou élève titulaires d'un CAP

Durée

3 ans

Validation

Examen ponctuel et CCF

Lieu(x)

Lycée du Parc Impérial
2, avenue Paul Arène
06000 NICE

Contact :
Mme AUDOLY Christelle

☎ : 04.92.15.24.88

cdtximperial@gmail.com

ufaparcimperial@ac-nice.fr