

Pour qui ?

PROFIL

Élèves sortant de troisième ou dans le cadre d'une réorientation

QUALITÉS REQUISES

Etre dynamique, volontaire

Avoir le goût de la communication et une bonne présentation



Contenu de la formation

Enseignement Général :

Français, Histoire-géographie, Anglais, Espagnol ou Allemand, EPS, Mathématiques, Prévention Santé Environnement, Arts appliqués, Projet

Enseignement Professionnel : 18h / semaine

Vendre, Gérer, Animer, Economie-Droit

Périodes de Formation en milieu professionnel

22 semaines en unités commerciales réparties sur les 3 ans

Spécificités

ÉQUIPEMENTS

- Magasin Pédagogique
- Entreprise d'Entrainement Pédagogique
- Laboratoire de langues

Opérations commerciales diverses en partenariat avec des entreprises.

Objectifs de la formation

- Acquérir des compétences dans le domaine de la communication orale et écrite, dans la gestion et l'animation d'un point de vente
- Complément de la formation en milieu professionnel

Et après ?

Diverses perspectives comme :

- **Vie active** : Conseiller(e) de vente, responsable de rayon, manager de vente...
- **Poursuite d'études** : BTS Négociation et Relation Client, Management des Unités Commerciales

FORMER

ACCOMPAGNER

RESPONSABILISER

S'ÉPANOUIR