



OPTION A : Animation et gestion l'espace commercial

PUBLIC CONCERNÉ et PRE REQUIS

Elèves issus:

* d'une 3ème collège Education Nationale ou Enseignement Agricole.

* Possibilité d'accès direct en 1ère avec un CAP ou un BEP ou après une seconde ou technologique (sur dérogation)

OBJECTIFS

- * Réaliser des ventes et fidéliser la clientèle
- * Valoriser l'espace de vente et participer aux actions de promotion et d'animation
- * Participer à la gestion de l'espace commercial

MODALITES ET DELAI D'INSCRIPTION

* Entretien individuel afin de vérifier la motivation.

TARIFS :

*Les tarifs sont donnés lors des renseignements.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Prise en compte des élèves en situation de handicap :

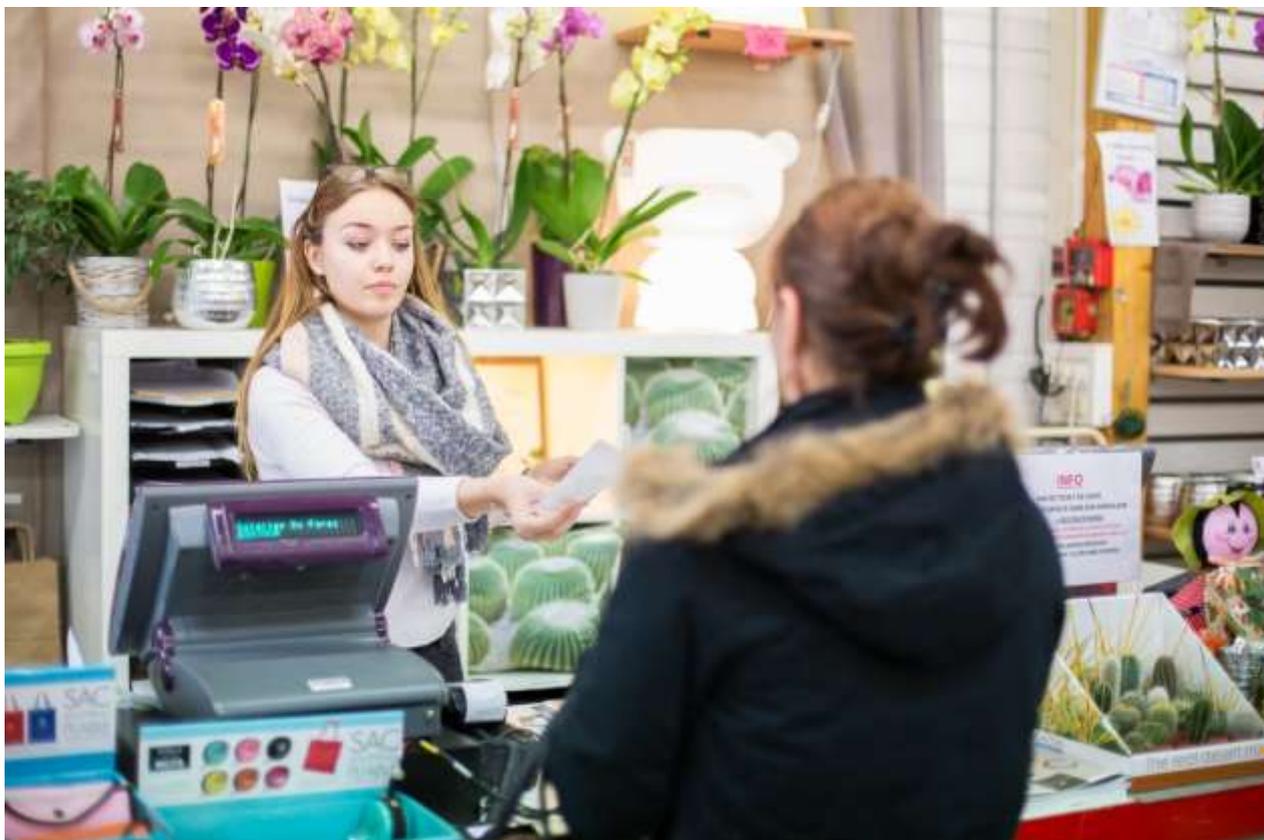
- * Entretien préalable
- * Accompagnement possible par un référent H+
- * Adaptation de la formation
- * Possibilité de mise en place d'une AESH (Accompagnement des Elèves en Situation de Handicap)

INDICATEURS 2021 :

*Taux de réussite : 88 %

* Poursuite études : 46,1 %

* Redoublement : 3,84 %



METHODES MOBILISEES :

- * Suivi individualisé.
- * Un établissement à taille humaine.
- * Des pratiques pédagogiques variées.

MODALITES D'EVALUATION :

- * Contrôle continu et épreuves terminales.

CONTENU DE LA FORMATION :

En centre de formation :

* Modules d'enseignement général: Expression française, Histoire Géographie, Economie-Droit, Anglais, Espagnol, Mathématiques, Physique-Chimie, Biologie...

* Modules d'enseignement professionnel: PSE (Prévention Santé Environnement), Génie alimentaire (uniquement dispensé en seconde pro), Conseil Vente, Suivi des ventes, fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, animation et gestion de l'espace commercial.

BOUCHES ET PASSERELLES :

* Poursuite études: BTS, DUT, formations qualifiantes permettant une spécialisation à une famille de produits.

* Entrée dans la vie active en tant qu'adjoint en commerce traditionnel ou second de rayon ou vendeur

DUREE :

* Formation sur 2 ou 3 ans

-16,5 à 19 semaines de cours par an

-17 à 23 semaines de stage en entreprise par an

* Exploitation du stage: plan d'études et mises en commun, dossier d'animation (en terminale)

En milieu professionnel :

* Participation à l'ensemble des actions visant à :

* Développer la relation client et assurer la vente conseil.

* Animer et dynamiser l'offre commerciale