



OPTION A : Animer et gérer 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.

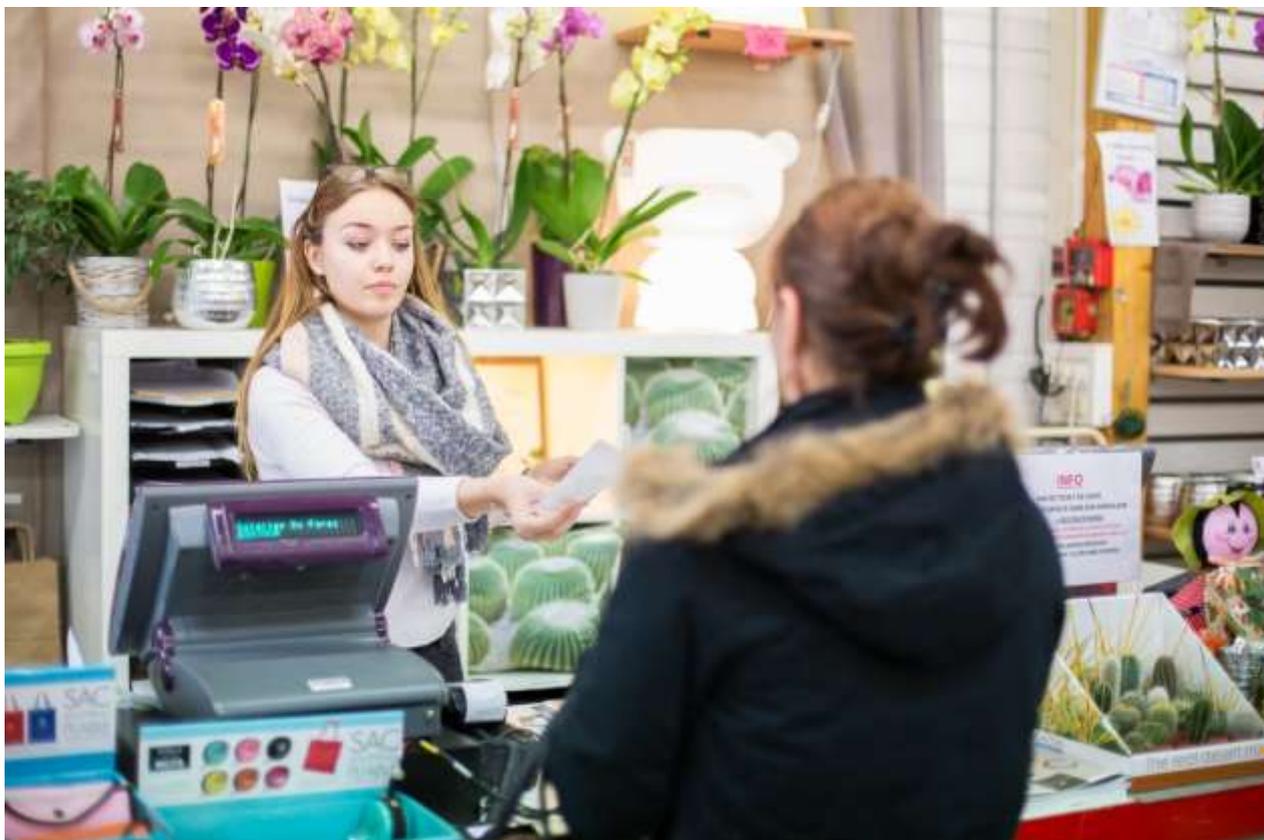
ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

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 2020 :

- * Taux de réussite : 95,4 %
- * Poursuite études : 100 %
- * Taux de rupture : 0 %



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, Mathématiques, Physique-Chimie, Biologie...
- * Modules d'enseignement professionnel: PSE (Prévention Santé Environnement), Génie alimentaire (uniquement dispensé en seconde pro)
- * Exploitation du stage: plan d'études et mises en commun, dossier d'animation (en terminale)

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

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