

# SECONDE BAC PRO VENTE CONSEIL

## OBJECTIFS

- Acquérir les bases nécessaires à l'exercice des professions commerciales.
- Travailler comme vendeur, employé de libre-service, chef de secteur, attaché commercial ou manager de rayon.
- Poursuite d'études en B.T.S. :
  - Technico-Commercial,
  - Management des Unités Commerciales,
  - Négociation et Relation Client,
  - Commerce international.

## PRINCIPALES ACTIVITÉS

- Prise en charge des produits à leur arrivée sur le point de vente.
- Participation avec le supérieur à la définition des objectifs commerciaux.
- Préparation, vente et contrôle des produits du rayon.
- Gestion technique : approvisionnement, stocks, présentation en rayon, rentabilité financière.
- Etude de clientèle, analyse des besoins.

## ADMISSION

- Après la classe de 3ème
- Après une classe de seconde GT ou Pro
- Après une classe de terminale CAP
- Avec un avis favorable du conseil de classe d'origine

## APTITUDES

- Motivation pour la vente
- Dynamisme, goût du contact, curiosité
- Résistance physique

## ORGANISATION DES ETUDES ET STAGES

Durée : 3 ans (classes de seconde, première et terminale)

- Stages : 20 semaines réparties sur trois ans
- Voyage d'études, visites, intervenants extérieurs
- Partenariat avec des entreprises
- Actions professionnelles

## EXAMENS

- Le Baccalauréat Professionnel Conseil Vente est un diplôme national de niveau IV qui est délivré avec :
  - des contrôles en cours de formation (50%)
  - des épreuves terminales (50 %)
- Le BEP Vente est validé en fin de la classe de première

## CONTENU DE LA FORMATION

*La formation est organisée en modules d'enseignement.*

### MODULES GÉNÉRAUX

40%

EG1	Français	2h/semaine
	Histoire/Géographie	1h/semaine
	Education socio-culturelle	1h/semaine
	Sciences économiques	1h/semaine
EG2	Anglais (niveau B1)	2h/semaine
EG3	EPS / Biologie	2h/semaine
EG4	Maths	2h/semaine
	Physique/chimie	1,5h/semaine
	Informatique	1h/semaine
	Option LV2 Espagnol	

### MODULES PROFESSIONNELS

30%

EP1	Les technique de vente	3,5h/semaine
EP2	L'environnement du point de vente et le merchandising du produit	3h/semaine
EP3	Les produits alimentaires	4h/semaine

### STAGES

15%

6 semaines

### ENSEIGNEMENTS A L'INITIATIVE DE L'ETABLISSEMENT

15%

Aide individualisée	1h/semaine
Expression artistique ou Initiation à l'art et à la décoration	2h/semaine
ou Espagnol et ouverture à l'Europe	
Semaine « Développement durable - santé »	