



Présentation :

Ce baccalauréat professionnel se prépare en 3 ans après la classe de 3^{ème}. Il s'adresse à des lycéens ayant le sens du contact, autonomes, aimant prendre des initiatives et désireux de devenir des vendeurs polyvalents capables de s'adapter aux besoins de l'entreprise tant dans la diversité des tâches proposées que dans la valorisation de son image.

Les embauches se font dans les magasins spécialisés dont les produits demandent des connaissances spécifiques (articles de sport, électroménager, etc.). Suivant le lieu d'embauche, les conditions de travail et l'avenir professionnel varient. A noter que les emplois dans le commerce demandent une grande disponibilité .

Objectifs et formation :

Cette formation permet d'acquérir les compétences professionnelles suivantes :

- Pôle "Vendre" : préparer, réaliser la vente de produits et contribuer à la fidélisation de la clientèle.
- Pôle "Gérer" : approvisionner et réassortir, gérer les produits dans l'espace de vente, participer à la gestion de l'unité commerciale, participer à la gestion et à la prévention des risques ;
- Pôle "Animer" : Organiser l'offre des produits, participer aux opérations de promotion, participer aux actions d'animation.

Périodes de Formation en Entreprise (PFE) :

Les 22 semaines de PFE, réparties sur les trois années, ont un triple but :

- Mettre en pratique des acquis professionnels ;
- Acquérir une meilleure connaissance du milieu professionnel ;
- Accroître les chances d'insertion professionnelle.

Au cours de la période de formation, l'équipe pédagogique reste en étroite relation avec le tuteur de l'élève au sein de l'entreprise. Les professeurs assurent le suivi et l'évaluation de leurs élèves.

Horaires indicatifs des enseignements en seconde :

Enseignement Professionnel et Scientifique (vente, communication, gestion des produits et du point de vente)	15h00	Français-ECJS-Histoire-Géographie	5h00
		Langue vivante 1	2h00
Enseignements liés à la spécialité	1h30	Langue vivante 2	2h00
Prévention-Santé-Environnement	1h00	Mathématiques	4h00
Arts appliqués	1h00	Education Physique et Sportive	2h00
Accompagnement spécialisé-Aide individualisée-Remédiation : <i>Mise en place adaptée en fonction des besoins</i>			

Poursuite d'études :

Le titulaire de ce diplôme peut, sur examen de son dossier scolaire, envisager une poursuite d'études en :

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation Relations Client
- BTS Professions immobilières ou Transports
- IUT Techniques de commercialisation

Lycée Professionnel Jean Rostand

9 bd Saint Exupéry 58000 NEVERS

Tél. : 03.86.60.36.00 Fax : 03.86.60.36.29

Courriel : 0580050p@ac-dijon.fr

Site Internet : <http://lp58-rostand.ac-dijon.fr>