

BAC PRO COMMERCE

- Sections et filières - BAC Professionnel -



Date de mise en ligne : samedi 12 février 2011

Description :

Bac Pro en 3 ans

Copyright © Lycée Ferdinand BUISSON - Tous droits réservés

LES ÉQUIPEMENTS

Magasin pédagogique avec terminal de point de vente professionnel.

Salles de classe informatisées et équipées de logiciel de gestion commerciale (EBP), PAO, suite bureautique, vidéoprojecteur et internet.

Mallettes pédagogiques pour préparation aux entretiens téléphoniques.

LES ACTIVITÉS

- Les aptitudes :
 - Avoir un esprit de vente ;
 - Être un gestionnaire et un(e) organisateur(trice) ;
 - Être un(e) animateur(trice) de son point de vente.
- Entretien de positionnement de l'élève.
- En première et terminale, l'organisation des enseignements tourne autour de trois axes :
 - l'animation (Ex : Animer un point de vente).
 - la gestion du point de vente.
 - la vente.
- 22 semaines de formation en entreprise permettent de mettre en oeuvre et d'approfondir l'enseignement professionnel dispensé lors des cours.
- Diplôme intermédiaire **BEP MRCU (Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers)**.

POURSUITE D'ÉTUDES DANS LE SUPÉRIEUR

- Place réservée en BTS avec la mention « bien » en Bac Pro.
- BTS MUC (Management des Unités Commercialisables).
- BTS NRC (Négociation et Relation Client).
- BAC Pro Spécifique (Banque, Assurance...).