

1

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.
- Mallettes de tablettes numériques et WIFI.

2

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 œuvre et d'approfondir l'enseignement professionnel dispensé lors des cours.
- Attestation de compétences délivrée en fin de première.



3

POURSUITE D'ÉTUDES DANS LE SUPERIEUR

- Place réservée en BTS avec la mention « bien » en Bac Pro.
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel).
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client).
- BTS Spécifiques (Banque, Assurance, immobilier, concessions automobile...).