

Poursuite d'études

En BTS

Management des unités commerciales (M.U.C)
Négociation et relation client (N.R.C)
Assistant de Manager (A.M.)

VIE ACTIVE

Emplois visés

Vendeur qualifié
Gestionnaire de stocks
Responsable d'un sous rayon
Responsable d'un stand

Promotions possibles

Chef de rayon, de département
Gérant de supérette
Gérant de petite ou moyenne surface
Commerçant indépendant

Retrouvez toutes
les plaquettes de nos sections
sur www.ozanam-lycee.fr



Pour nous contacter

Lycée Polyvalent Lycée des Métiers "Services à la Personne" Privé Catholique Frédéric OZANAM

Site Mont-Héry

1 Rue de la Fraternité - BP 2059
51001 CHALONS EN CHAMPAGNE Cedex

Téléphone : 03 26 69 32 70

Télécopie : 03 26 68 34 49

magloire.dembet@ozanam-lycee.fr

Site web : www.ozanam-lycee.fr

Espace pédagogique : www.ozanet.fr

PORTES OUVERTES

Samedi 7 Février 2015

De 9 h à 12 h 30 et de 13 h 30 à 16 h 30



Garçons Collège St Etienne
Internat
Filles Lycée Ozanam

Baccalauréat Filière Professionnelle

BAC PRO

COMMERCE



Lycée
Polyvalent
Privé Catholique
Frédéric Ozanam

Le BAC Pro Commerce

Conditions d'accès

Le BAC PRO COMMERCE se prépare à l'issue de la classe de seconde MRCU.



Des qualités à développer

- Aptitude à la communication et à l'expression.
- Sens de l'organisation, du contact humain, prises d'initiatives
- Autonomie, réactivité, implication, investissement personnel, dynamisme

Les études comprennent :

L'enseignement général,
L'enseignement professionnel et des périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P)

La formation professionnelle :

En seconde, elle concerne :

le suivi et la présentation marchande des produits, l'animation du point de vente.

En Première et Terminale

Elle s'organise autour des 3 pôles de compétences

ANIMER:

Mettre en place l'offre de produits,
Participer aux opérations de promotion,
Participer aux animations.

GERER :

Réapprovisionner 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

VENDRE :

Préparer la vente,
Réaliser la vente des produits,
Contribuer à la fidélisation de la clientèle.

Les Horaires en Seconde

Enseignement général		Enseignement professionnel	
Français et H.G.	4h	Participer à l'approvisionnement et à l'exploitation commerciale du point de vente	6h
ECJS	0,5h	Gestion de présentation marchande des produits Communiquer Vendre	7h
LV1	2h	Environnement économique et juridique	2h
LV2	2h	Prévention-Santé-Environnement	1h
Ed. esthétique	2h		
Maths appliquées	3h		
EPS	2h		

Les Horaires en Première et Terminale

Enseignement général	1ère	Tale	Enseignement professionnel	1ère	Tale
Français	4h	4h	Animer	4h	2,5
Histoire - Géo	2h	2h	Gérer	3h	3h
ECJS	0,5h	0,5h			
Math	2h	2h	Vendre	2h	3h
LV1	2h	2h	Eco - Droit	3h	3h
LV2	2h	2h			
Arts appliqués	2h	2h			
EPS	3h	3h			

Les périodes de formation en milieu professionnel

D' une durée de 22 semaines (6 en Seconde, 8 en Première et 8 en Terminale). En entreprise, l'élève est suivi par un tuteur et par l'équipe pédagogique. Elles permettent de vérifier les acquisitions et de valider les savoir - faire de l'élève.

En Première et Terminale, ces périodes visent à développer les compétences des élèves en organisation de l'offre, gestion de rayon, vente. Elles doivent permettre de préparer, réaliser et évaluer une action de promotion - animation

Vie lycéenne

Association Sportive
Cafétéria et self
Cours de fitness