



2^{ème} DEGRE

SECTEUR ECONOMIE

3^{ème} et 4^{ème} P. Vente

⇒ Formation articulée en 5 axes:

- l'étalage et la promotion des ventes: mettre en valeur les produits, réaliser des projets de vitrines, des lettrages, développer le goût du « beau » et le sens artistique.
- la vente: l'accueil du client, l'information de la clientèle, l'organisation du magasin, la présentation des produits, le profil des clients, les qualités relationnelles du vendeur.
- l'économie : le budget du ménage, l'offre de prix, la commande, la facture, les moyens de paiement,...
- l'informatique : Word, Excel, Powerpoint : des outils indispensables pour le futur vendeur.
- l'apprentissage des langues : l'anglais

afin de rendre l'élève efficace dans l'exercice de sa profession et de développer des attitudes positives.

- ⇒ Renforcement de la formation générale en mathématique, en français, en histoire, en géographie et en sciences, de manière à ce que le jeune possède le bagage nécessaire pour pouvoir se débrouiller dans la vie quotidienne, dans le monde du travail et dans la société.
- ⇒ Visites de commerces de la région et de complexes commerciaux.
- ⇒ Une journée d'observation active dans un magasin en 3^{ème}, une semaine de stages dans des commerces et entreprises de distribution dès la 4^{ème}.
- ⇒ Réalisation de vitrines
- ⇒ Ateliers pour les cours d'étalage et nombreux équipements d'agencement (mannequins, présentoirs, gondoles...)



VENTE	
FORMATION COMMUNE	3 ^{ème} - 4 ^{ème}
Éducation physique	2
Religion	2
Français	4
Langue : anglais	2
Mathématique	2
Formation scientifique	2
Formation historique et géographique	2
FORMATION OPTIONNELLE	
Vente	4
Economie de l'entreprise	4
Informatique appliquée	4
Étalage - Promotion des marchandises	4

Certificat d'Enseignement du 2^{ème} Degré en fin de 4^{ème}.

Au 3^{ème} degré : poursuite de la formation en 5^{ème} et 6^{ème} **Vendeur** en vue d'acquérir les compétences pour s'intégrer dans la vie professionnelle.