

Après le Baccalauréat

Des débouchés :

- *Vendeur*
- *Animateur de ventes*
- *Assistant chef de rayon*
- *Chargé d'accueil*
- *Et bien d'autres encore...*

1 formation commerciale post-bac au lycée :

- *BTS MUC*

Management des Unités Commerciales

Lycée G. Dumézil

Route d' Ivry
27200 VERNON

Téléphone : 02 32 71 23 52

Télécopie : 02 32 71 23 01

Messagerie : 0270052k@ac-rouen.fr

Bienvenue

dans le cité Scolaire

1 Campus agréable avec 14 hectares de verdure

- Des actions d'éducation à la citoyenneté et de développement des compétences professionnelles.
- Des équipements adaptés à

Des périodes de formation en milieu professionnel

Réparties de la seconde à la terminale

- 6 semaines en 1ère année
- 8 semaines en 2ème année
- 8 semaines en 3ème année



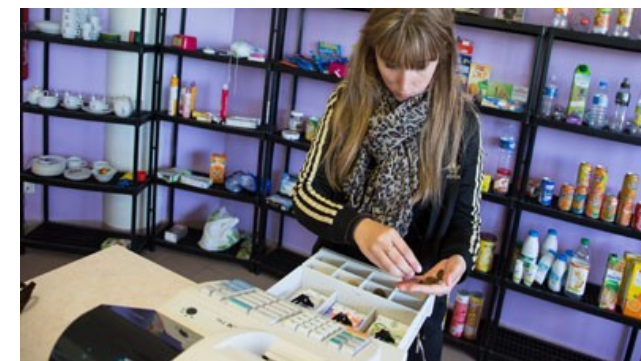
Lycée G.

2 Baccalauréats
Professionnels :

- **Accueil**
- **Commerce**

**Filière
Professionnelle
Métiers de la Vente**

Des Formations commerciales



Téléphone : 02 32 71 23 00

Les Baccalauréats

Professionnels Filière



Vente

Des formations en 3 ans

Un enseignement général

Français, Histoire-Géo, Mathématiques, Anglais, Espagnol, Enseignement civique, juridique et social, Education physique et sportive, Arts appliqués

Des matières professionnelles

Communication

Organisation

Environnement :

économie-droit

Démarche commerciale

Prévention santé environnement



Les Spécificités

Du Baccalauréat

Professionnel

Accueil Relation

Clients Usagers



- L'accueil en face à face
- L'accueil téléphonique
- La gestion de la fonction accueil
- La vente de services ou de produits associés
- Les activités administratives connexes à la vente
- Economie-Droit
- **Compétences à développer :**
- Sens de l'écoute
- Sens au service
- Capacité à communiquer
- Adaptabilité
- **Pour parvenir à :**
- Etre autonome en fin de cursus

Les Spécificités

Du Baccalauréat

Professionnel

Commerce

- Réaliser des ventes et effectuer les opérations de suivi
- Analyse du marché et de la clientèle
- Approvisionnement : achats, fournisseurs, commandes, livraisons.
- Animations des rayons et/ou du magasin
- Gestion commerciale : analyse des résultats (chiffre d'affaires, marges)

Finalité du diplôme

- **Vendre** : conseiller, vendre et fidéliser la clientèle
- **Animer** : rendre l'offre produits attractive, participer aux opérations d'animation et de promotion.
- **Gérer** : approvisionner le magasin, implanter les produits pour séduire le client, analyser les résultats.