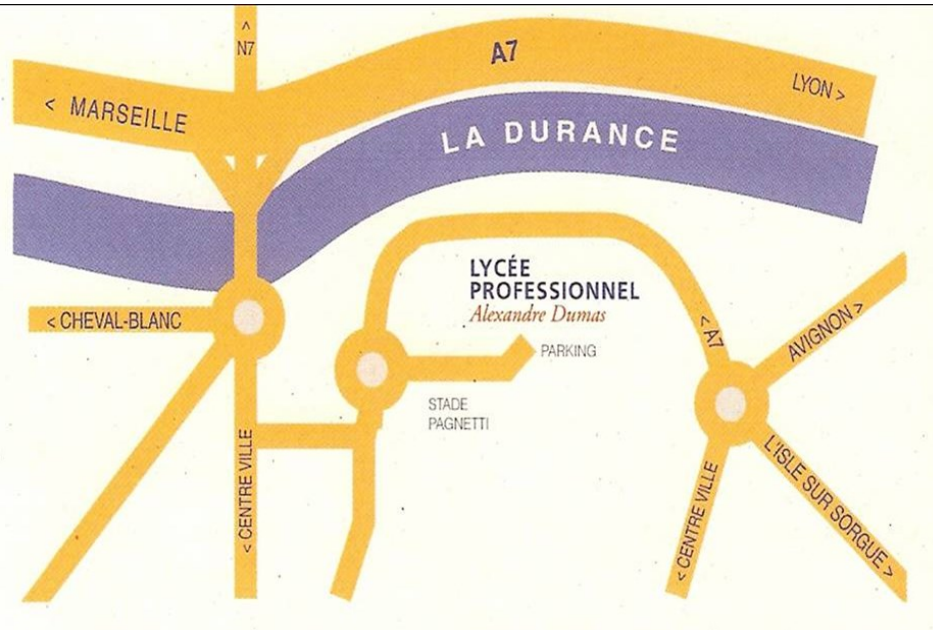


## Pour vous accueillir

- ◇ Un internat filles et garçons
- ◇ La demi-pension
- ◇ Le CDI ouvert tous les jours de 8h à 18h

Le mercredi après midi l'UNSS propose des activités sportives.

## Où nous trouver



lycée professionnel  
Alexandre Dumas

académie  
Aix-Marseille

**Bac Professionnel**

**Commerce**

# SE FORMER, C'EST AVANCER



Avenue Alphonse Jauffret  
84300 CAVAILLON

☎ : 04 90 06 34 50  
[www.lyc-dumas.ac-aix-marseille.fr](http://www.lyc-dumas.ac-aix-marseille.fr)

# BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

## DÉBOUCHÉS

- ◆ Employé(e) de commerce
- ◆ Employé(e) commercial
- ◆ Assistant(e) de vente
- ◆ Conseiller de vente/ conseillère de vente
- ◆ Vendeur/ vendeuse
- ◆ Vendeur spécialisé/ vendeuse spécialisée
- ◆ Responsable adjoint(e) unités commerciales



## LES POURSUITES D'ÉTUDES

- ◆ MC Vendeur spécialisé en alimentation
- ◆ MC Assistance, conseil, vente à distance
- ◆ BTS Management des unités commerciales
- ◆ BTS Négociation et digitalisation de la relation client (ex BTS négociation et relation client)

## QUALITÉS ATTENDUES

- ◆ Bonnes capacités d'adaptation
- ◆ Sens des responsabilités
- ◆ Présentation irréprochable
- ◆ Dynamisme
- ◆ Bonne volonté
- ◆ Esprit positif
- ◆ Aisance en communication
- ◆ Bonne capacité d'écoute



## METIER

Avoir « l'esprit de vente », être un gestionnaire et un organisateur, ainsi qu'un animateur de son point de vente et de son équipe. A cela s'ajoute, dans la perspective de la création ou la reprise d'un commerce, le développement des aptitudes et les connaissances spécifiques à l'esprit d'entreprise.

## ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

**Animer** : organiser l'offre produit, participer aux opérations de promotion et d'animation des ventes.

**Gérer** : approvisionner et effectuer le réassort du rayon, implanter des produits dans l'espace de vente, gérer et prévenir les risques.

**Vendre** : préparer la vente, réaliser des ventes, fidéliser la clientèle, analyser la vente.

**Communiquer** : maîtriser la communication verbale (langage, paralangages) et écrite avec les clients et les professionnels.

+

## PFMP

(Période de Formation en Milieu Professionnel)

- ⇒ 7 semaines en 2nd
- ⇒ 8 semaines en 1ère
- ⇒ 8 semaines en Terminal

## ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ◆ Mathématiques
- ◆ Histoire-Géographie
- ◆ Français
- ◆ Anglais
- ◆ Langue vivante 2
- ◆ Arts appliqués
- ◆ Éducation physique et sportive
- ◆ Prévention de la santé et de l'environnement

