



PROGRAMME

➤ Enseignement général

- Français
- Histoire géographie / Education civique
- LV 1 /Anglais, LV2 /Espagnol
- Mathématiques
- Arts appliqués

➤ Enseignement professionnel

- Economie
- Droit
- Prévention santé environnement
- Conseiller, suivre et vendre
- Fidéliser et développer la relation client

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIALE

- Animer et gérer l'espace commercial

OPTION B : PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

➤ Modules complémentaires

- Soutien du dossier professionnel



Possibilité de parcours modulaires

➤ Suite de parcours et/ou insertion professionnelle.

- Poursuite en formation dans le secteur du commerce de niveau 5 (BTS) :BTS Management commercial opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la relation client (ancien NRC), BTS Commerce International, BTS Gestion de la PME, Titre pro Manager d'Univers Marchands