

La vie au lycée

Accès

Internat



➔ Accueil par chambre de 5 maximum

➔ Salle de travail

➔ Foyer

➔ Activités le soir et le mercredi (sorties, UNSS, théâtre...)

➔ Activités sportives et culturelles



1/2 Pension



➔ Le restaurant scolaire est ouvert à tous

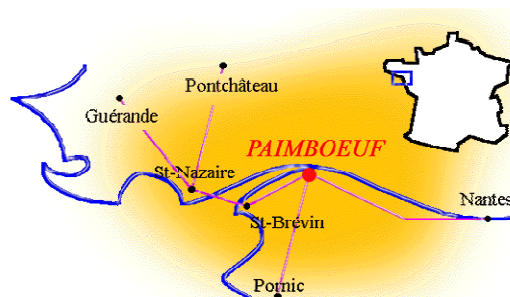
Divers

➔ Les demandes de bourses doivent s'effectuer auprès de l'établissement d'origine au second trimestre.
Des aides peuvent être accordées aux familles grâce au fonds social sous certaines conditions.

➔ Bus direct de Nantes ou de Saint-Nazaire

➔ Train : ligne Nantes-Saint-Nazaire

➔ Ramassage scolaire dans le Pays de Retz



Lycée Professionnel Albert Chassagne



E-mail : ce.0440056x@ac-nantes.fr
Site web : <http://lpchassagne.fr>

Lycée Professionnel Albert Chassagne



BAC PRO COMMERCE

5, rue Alexis Maneyrol
44560 PAIMBOEUF

Tél. 02 40 27 51 72 - Fax 02 40 27 55 24

La formation en pratique

Bac Pro Commerce

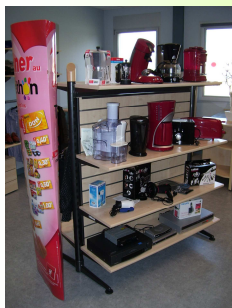
Le métier

Objectif de la formation :

La formation de futurs responsables de point de vente.

Le candidat participe à l'approvisionnement du point de vente. Il vend, conseille et fidélise, participe à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Le titulaire du Bac Pro Commerce pourra assumer des responsabilités d'adjoint d'une unité commerciale.

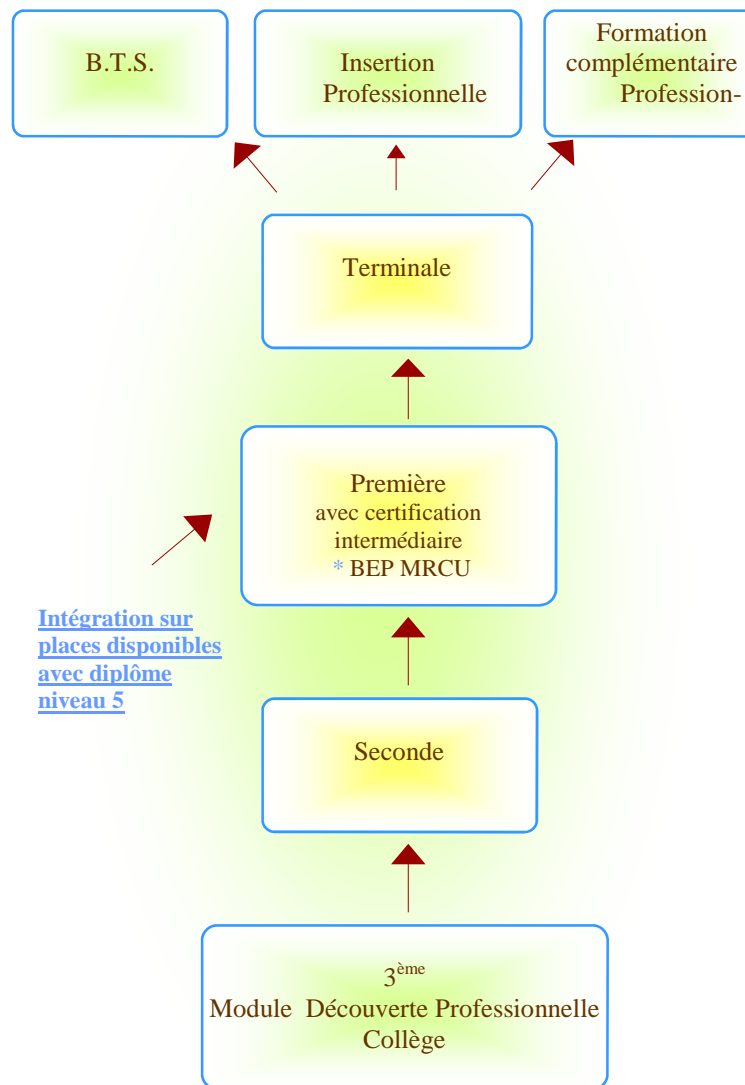


← **Magasin tertiaire**

Déroulement de la formation :

La formation de futurs responsables de point de vente.

- 22 semaines de formation en entreprise sur les 3 années
- Projets - Aide individualisée
- Contrôle en cours de formation pour une partie des enseignements



Intégration sur places disponibles avec diplôme niveau 5

Capacités requises pour le diplôme :

- Aptitudes physiques : être capable de rester debout et de se déplacer dans le magasin, en réserve.
- Apparence : tenue soignée adaptée au style de l'entreprise et répondant à la réglementation en matière d'hygiène
- Capacité à communiquer : pour mener un entretien de vente auprès des différentes catégories de consommateurs et s'adapter aux différentes formes et situations de vente



← Présentation du produit

Argumentation sur le produit



← Merchandising en libre service

Conclusion de la vente



* Métiers de la relation aux clients et aux usagers