

SITUATION

L'agglomération Moulins-Yzeure-Auvernes (50 000 habitants) est située au nord de la région Auvergne, entre la vallée de la Loire et les volcans d'Auvergne :

- > à 300 km au sud de PARIS
- > à 180 km de LYON
- > à 100 km de CLERMONT-FERRAND

ACCÈS

En voiture :

- > autoroute A 71 PARIS-CLERMONT
- > autoroute A 77 et RN 7 PARIS-NEVERS-MOULINS
- > RN 145 MÂCON-MOULINS-BORDEAUX

En train :

- > ligne PARIS-CLERMONT

En avion :

- > aéroport international de CLERMONT-FERRAND-AUVERGNE



LYCÉE JEAN MONNET
MOULINS-YZEURE

Enseignement général et technologique
Enseignement professionnel
Enseignement supérieur

39 place Jules Ferry – BP 5

03401 Yzeure CEDEX

T. 04 70 46 93 01

F. 04 70 46 93 02

Email : monnet-yzeure@ac-clermont.fr

www.lycee-jeanmonnet-yzeure.fr



Bac Professionnel Commerce

// Le CLIENT
// Le VENDEUR
// Le PRODUIT
// Le LIEU DE VENTE

5 Pôles de compétences

- / Sciences
- / Economie gestion
- / Design et métiers d'art
- / Industrie
- / École hôtelière

>Un partenariat avec les entreprises de la distribution, commerces et services

>Une poursuite d'études en BTS Management des Unités Commerciales

/// LYCÉE JEAN MONNET • Moulins-Yzeure

Enseignement général et technologique

Enseignement professionnel

Enseignement et supérieur

OBJECTIFS

Le diplômé exerce, sous l'autorité d'un responsable ou en responsabilité, les activités propres à un point de vente en grande surface, ou dans un commerce de détail.

Il est impliqué dans les prises de décision concernant les différents secteurs de l'activité.

Il participe à la définition de l'assortiment du magasin, quantifie les besoins et intervient dans les négociations avec les fournisseurs.

Il organise le magasin ou le rayon sur le plan fonctionnel et esthétique.

Il propose des actions pour développer et fidéliser la clientèle.

Il peut être impliqué dans certaines tâches comptables et administratives, budget des achats, gestion des stocks, facturation.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire de ce diplôme peut, être adjoint d'un commerçant ou d'un responsable de magasin, ouvrir un commerce ou mener une carrière dans un groupe de la grande distribution.

Les activités exercées diffèrent selon le statut de l'emploi occupé et de la taille du point de vente.

Grâce à l'expérience professionnelle acquise, les responsabilités accordées peuvent être importantes.

Ce diplôme offre une large possibilité d'insertion professionnelle.

CONDITIONS D'ENTRÉE

- Admission après la classe de troisième.

TEMPS DE FORMATION EN ENTREPRISE

- **22 semaines** réparties sur les 3 années d'études.

POURSUITE D'ÉTUDES

- **BTS Management des Unités Commerciales**
- BTS Négociation et Relation Client
- BTS et DUT du secteur commercial
- ...



Année de formation	1	2	3
Période de Formation en Entreprise	6	8	8
Enseignements professionnels	14	13,5	13,5
Le client			
Le vendeur			
Le produit			
Le lieu de vente			
L'environnement économique et juridique du commerce			
Prévention-santé-environnement	1	1	1
Enseignements liés à la spécialité	1,5	2	2
Français	0,5	1	1
LV	1	1	1
Enseignements Généraux	14	14,5	14,5
Français, histoire-géographie	5	4	4,5
Mathématiques	2,5	2	2
LV1	2	2,5	2
LV2	2	2	2
Arts Appliqués-cultures artistiques	1	1	1
EPS	2	3	3
Total	31	31	31
Accompagnement personnalisé	2,5	2,5	2,5
Total Général	33,5	33,5	33,5