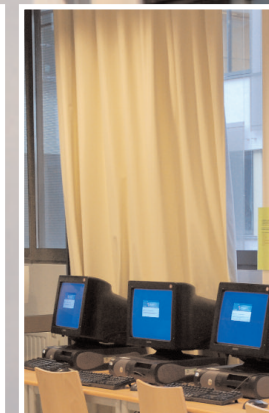


Le tertiaire



LES MÉTIERS DU TERTIAIRE

Le tertiaire rassemble une grande variété d'activités de services, faisant appel à des compétences et des métiers très divers. 41 secteurs tertiaires occupent aujourd'hui le marché de l'emploi : de la gestion du personnel à la gestion comptable ou commerciale, de l'audiovisuel aux transports, en passant par les banques, la publicité et l'aide à domicile. Les activités tertiaires représentent 75% des emplois aujourd'hui et, sans doute, plus de 80% demain.

conditions d'admission

BAC PRO Commerce.

Métiers de la relation aux clients et aux usagers.

Recrutement sur décision d'orientation post 3^{ème}. Compléter un dossier d'orientation délivré par l'établissement d'origine.

formation

Le diplôme se prépare en 3 ans. La période de formation en milieu professionnel est de 22 semaines. Les compétences professionnelles relèvent de la vente spécialisée, de l'animation commerciale, de la gestion des produits et de la gestion commerciale.

organisation pédagogique

Enseignement professionnel : 16 h : animation / vente / gestion.
Enseignement Général : 15 h : français et histoire-géo. / mathématiques / anglais / éduc. artistique-arts appliqués / EPS / option LV2.
Les élèves peuvent à la fin de la 2^{de} choisir une orientation : Bac pro Commerce ou Accueil Bac pro Accueil

débouchés

L'accès à l'emploi (employé commercial, vendeur spécialisé, vendeur conseiller), La poursuite d'études (BTS NRC, BTS MUC, BTS professions immobilières, DUT).

BAC STMG

être élève de seconde générale ou de seconde bac professionnel. Compléter un dossier d'orientation délivré par l'établissement d'origine.

En Première, deux options :
- Gestion
- Communication
En terminale, trois spécialités :
- Comptabilité et Finance d'entreprise
- Gestion des ressources humaines
- Mercatique.

Première STMG :
- 15h d'enseignement général
- 14h d'enseignement technologique
Terminale STG :
- 14h d'enseignement général
- 15h d'enseignement technologique.

La poursuite d'études dans le domaine tertiaire : STS, IUT, CPGE spécifique, université.

BTS NRC

Être détenteur d'un Bac général, technologique ou professionnel. Déposer un dossier et se préinscrire sur le site : www.admission-postbac.fr

La formation développe les 4 fonctions qui caractérisent l'activité du commercial :
- Négociation, vente et gestion de la relation client
- Production d'informations commerciales à l'aide du TIC et de l'équipe commerciale.
- Organisation et management de l'activité commerciale.
- Mise en oeuvre de la politique commerciale.

1080 h d'enseignement par an environ 32h hebdomadaires réparties en
- enseignement général, (coef 9).
- enseignement professionnel (coef 12).
Ces enseignements sont assurés en partie en classe entière et en partie en Travaux Dirigés en demi-classe.
- 16 semaines de stage.

Les emplois relèvent de la fonction commerciale-vente : commercial, responsable d'équipe commerciale, et à terme chef des ventes. Il est envisageable de poursuivre ses études vers une licence professionnelle, une licence universitaire, une école de commerce..

BTS TC technico-commercial, option produits de la mode

Être détenteur d'un Bac général, technologique ou professionnel. Déposer un dossier et se préinscrire sur le site : www.admission-postbac.fr

La formation développe les 5 fonctions qui caractérisent le métier du technico-commercial :
- Vente de solutions technico-commerciales.
- Développement de clientèles.
- Gestion de l'information technique et commerciale
- Mise en oeuvre de la politique commerciale.

1100 h d'enseignement par an environ 32h hebdomadaires réparties en
- enseignement général, (coef 8).
- enseignement professionnel (coef 13).
Ces enseignements sont assurés en partie en classe entière et en partie en Travaux Dirigés en demi-classe.
- 14 à 16 semaines de stage.

Débouchés : assistant commercial en show-room, responsable de show-room, technico-commercial dans le domaine de la mode, et à terme, acheteur. Poursuite d'études en licence professionnelle marketing de luxe, communication événementielle, licence universitaire, école de commerce.

Lycée polyvalent **ÉLISA LEMONNIER**

www.elisa-lemonnier.fr 01 43 45 82 21

20, avenue Armand Rousseau 75012 paris

info@elisa-lemonnier.fr