

Horaires de la formation

Modules d'enseignements généraux :

- Français : 2h
- Mathématiques : 2h
- Histoire-géographie : 1h
- Anglais : 2h
- EPS : 2h
- Education socio-culturelle : 1h
- Biologie - écologie : 1h
- Physique-chimie : 1h

Modules d'enseignements technologiques et professionnels :

- Informatique : 1h
- Sciences économiques, sociales et de
gestion : 2h
- Gestion commerciale : 5h
- Génie alimentaire : 2h30
- Biotechnologie : 1h30
- Enseignement à l'initiative de
l'établissement : 2h30



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
DE L'AGROALIMENTAIRE
ET DE LA FORÊT



■ **Recrutement** : après la classe de 3^{ème}, un CAP, un BEP, un BEPA ou une 2nde générale et technologique.

■ **Poursuites d'études et débouchés** : Cette formation prépare aux métiers de vendeur conseil, d'adjoint ou manager de rayon dans une entreprise de distribution.

Le diplôme permet de poursuivre des études, notamment en BTS si le niveau d'enseignement général est satisfaisant : BTS Technico-commercial, BTS Management des Unités Commerciales, BTS Négociation et Relation client.

■ **Formation** : Des enseignements généraux, des enseignements professionnels en contact avec les entreprises, des activités pluri-disciplinaires et des travaux pratiques en plateau technique de vente.

■ **EIE (Enseignement à l'initiative de l'établissement) :**

- Amener l'élève à la réussite

- Le sérieux game Insectophagia



- De la production à la commercialisation des produits du terroir

■ **MAP (Module d'adaptation professionnel) :**

- Sensibilisation à la création d'entreprise

■ **Stages** : La formation comporte 22 semaines de stage en entreprise :

- 16 semaines dans le domaine de la vente alimentaire
- 6 semaines dans le domaine de la vente hors alimentaire

■ **Le diplôme** (l'examen est obtenu) :

- 50% en contrôle continu, en cours de formation
- 50% en épreuves terminales

Il est possible d'obtenir le BEPA Conseil Vente en fin de 1ère.

