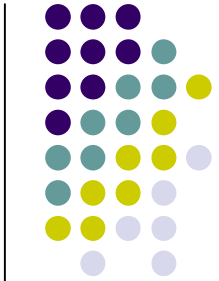
Des tâches réparties en trois fonctions



- Animation commerciale
  - Valorisation du point de vente
  - Communication
- Gestion
  - Gestion des produits
  - Gestion commerciale
- Vente
  - Relation client
  - Connaissance des produits

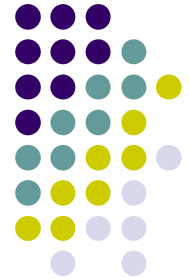
Maîtrise
de l'environnement
économique
et juridique

Maîtrise des technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente

La répartition horaire

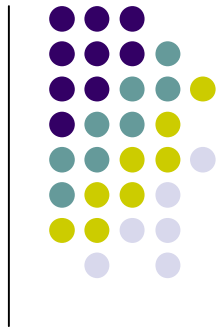
	1ère professionnelle		Terminale professionnelle	
	Horaire sur 28 semaines		Horaire sur 24 semaines	
Économie droit	**56h (56+0)**	**2h (2+0)**	**48h (48+0)**	**2h (2+0)**
Vendre (1)	**112h (28+84)**	**3h (1+3)**	**72h (24+48)**	**3h (1+2)**
Animer (2)	**84h (28+56)**	**3h (1+2)**	**108h (48+60)**	**4,5h (2+2,5)**
Gérer (3)	**84h (56+28)**	**3h (2+1)**	**72h (24+48)**	**3h (1+2)**
PPCP	**56h**	**2h (0+2)**	**36h**	**1,5h (0+1,5)**
PFMP	**8 semaines**		**10 semaines**	

Répartition des enseignements



- L’enseignement en groupe à effectif réduit doit être dispensé :
  - en espace tertiaire dédié à la vente par un professeur de vente (compétence « Vendre ») ;
  - à la fois en espace tertiaire dédié à la vente et en salle informatique par l’un des deux professeurs de vente (compétence « Animer ») ;
  - en salle informatique par un second professeur de vente (compétence « Gérer »).

Les périodes de formation en milieu professionnel



- 18 semaines
  - 2 semaines peuvent être utilisées pour une spécialisation
- Les périodes peuvent être réalisées dans la même entreprise
- Nouvelles conditions de partenariat école/entreprise
- Modification des conditions de suivi et d’évaluation