



Lycée professionnel
Gisèle Halimi



Métiers de la Relation Clients

C.A.P.
Equipier Polyvalent du
Commerce

Bac. Pro.
Métiers du Commerce
et de la Vente
Option A

Bac. Pro.
Métiers du Commerce
et de la Vente
Option B

Bac. Pro.
Métiers de l'accueil

Métiers d'Arts

Bac. Pro.
Photographie

Bac. Pro.
Marchandisage Visuel

FCIL 2M
Mix Merchandising



académie
Toulouse
Région académique
OCCITANIE

CAP EPC Equipier Polyvalent du Commerce



Lycée professionnel
Gisèle Halimi



Le métier

Assurer la réception et le suivi des commandes et des colis
Contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale
Accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat

Attendus

Dynamisme et rigueur
Aptitude au travail d'équipe
Disponibilité et autonomie
Goût pour les relations sociales

Admission

via AFFELNET
Possibilité d'effectuer un mini-stage d'1/2 journée au sein d'une classe de 1^{ère} CAP

Recrutement

31h d'enseignement par élève et par semaine
dont 19 h d'enseignement professionnel
Examen : Contrôle en cours de formation

Formation en entreprise

14 semaines de stage réparties sur les 2 années de formation

Poursuite d'études

Insertion professionnelle
Baccalauréats professionnels
Métiers du Commerce / Métiers de la Vente / Métiers de l'accueil

Débouchés professionnels

Employé de libre-service, grande surface, de rayon
Equipier de caisse, hôte(sse) de caisse
Vendeur en alimentation générale
Vendeur en produits utilitaires
Vendeur prêt-à-porter

Les + au lycée Gisèle Halimi:

Sections européennes en anglais et en espagnol
Possibilité de stages à l'étranger

Bac Pro MCV Métiers du Commerce et de la Vente



Lycée professionnel
Gisèle Halimi



Le métier

Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.

Contribuer au suivi des ventes

Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (**Option A**)

Prospecter la clientèle et valoriser l'offre commerciale (**Option B**)

Attendus

Dynamique et souriant
Goût de la communication
Bonne résistance physique
Sens de l'initiative
Goût d'entreprendre et d'apprendre
Adaptabilité aux nouvelles technologies

Admission

via AFFELNET

Possibilité d'effectuer un mini-stage d'1/2 journée au sein d'une classe de 2^{nde} Bac pro Métiers de la relation clients

Cursus

30 h d'enseignement par élève et par semaine

dont 15 h d'enseignement professionnel

Examen : En CCF ou en contrôle ponctuel en fonction des enseignements.

Formation en entreprise

22 semaines de stage réparties sur les 3 années de formation

Le diplôme de fin d'étude ne pourra être validé qu'à l'issue de cette formation en entreprise

Poursuite d'études

BTS MCO
Management Commercial
Opérationnel

BTS NDRC
Négociation
Digitalisation
Relation Client

Débouchés professionnels

Option A

Vendeur conseil
Conseiller de vente
Téléconseiller
Chargé de clientèle

Option B

Conseiller relation client à distance
Conseiller en vente directe
Vendeur domicile indépendant
Représentant commercial

Les + au lycée Gisèle Halimi:

Sections européennes en anglais et en espagnol
Possibilité de stages à l'étranger

Bac Pro MA Métiers de l'Accueil



Lycée professionnel
Gisèle Halimi



Le métier

Formé (e) aux techniques relationnelles, le (la) chargé(e) d'accueil traite les demandes en face à face ou par téléphone, évalue la satisfaction de l'interlocuteur, prend en charge les réclamations. Il (elle) a également des compétences commerciales, sait vendre des services ou produits liés à l'accueil,

Attendus

Aptitude à la communication
Disponibilité, serviabilité
Sens de l'initiative et de l'anticipation
Ecoute des attentes et des réclamations des clients / usagers

Admission

via AFFELNET
Possibilité d'effectuer un mini-stage d'1/2 journée au sein d'une classe de 2^{de} Bac pro Métiers de la relation clients

Cursus

30 h d'enseignement par élève et par semaine
dont 15 h d'enseignement professionnel
Examen : En CCF ou en contrôle ponctuel en fonction des enseignements.
Attestation de réussite intermédiaire en 1^{ère}

Formation en entreprise

22 semaines de stage réparties sur les 3 années de formation
Le diplôme de fin d'étude ne pourra être validé qu'à l'issue de cette formation en entreprise

Poursuite d'études

BTS Gestion de la PME
BTS Communication
BTS Banque, Assurance
BTS SAM Support Action Managériale

Débouchés professionnels

Hôte, hôtesse d'accueil
Standardiste, réceptionniste
Téléconseiller
Agent, agente d'escalpe

Les + au lycée Gisèle Halimi:

Sections européennes en anglais et en espagnol
Possibilité de stages à l'étranger

Bac Pro Photographie



Lycée professionnel
Gisèle Halimi



Le métier

Technicien de l'image avant tout, c'est dans la prise de vue, en studio ou en extérieur, que le photographe exprime toute sa créativité. À partir d'un cahier des charges de la commande, il est amené à procéder au repérage des lieux, à effectuer tous les réglages techniques : lumière, objectif, cadrage, mise au point, diaphragme, vitesse, distance et à exécuter ensuite la prise de vue proprement dite. Il réalise des prises de vues de personnes (portraits, photos de mode), de sites ou d'objets (objets publicitaires).

Attendus

Solide culture de l'image
Sensibilité à l'art et à la création artistique
Intérêt pour les techniques de création numériques modernes

Admission

via AFFELNET
Possibilité d'effectuer un mini-stage d'1/2 journée au sein d'une classe de 2nde Bac pro Photographie

Cursus

30 h d'enseignement par élève et par semaine
dont 15 h d'enseignement professionnel
Examen : En CCF ou en contrôle ponctuel en fonction des enseignements.

Formation en entreprise

22 semaines de stage réparties sur les 3 années de formation
Le diplôme de fin d'étude ne pourra être validé qu'à l'issue de cette formation en entreprise

Poursuite d'études

BTS Métiers de l'audiovisuel option métiers de l'image
BTS Photographie

Débouchés professionnels

Le diplômé peut travailler au sein d'agences de presse ou d'illustration, de studios privés, de services photos de collectivités territoriales et d'institutions, de commerces de matériels et de photographies, ou comme indépendant.

Les + au lycée Gisèle Halimi:

Sections européennes en anglais et en espagnol
Possibilité de stages à l'étranger

Bac Pro MAVI Marchandisage Visuel



Lycée professionnel
Gisèle Halimi



Le métier

Décorateur étalagiste et présentateur visuel
Contribuer à l'optimisation des ventes en aménageant les vitrines, les rayons ou les boutiques d'une grande enseigne commerciale ou d'un commerce indépendant
Valoriser les produits d'un point de vue esthétique et commercial

Attendus

Avoir le souci du détail et des finitions

S'informer sur les tendances artistiques et techniques de présentations visuelles

Bonne résistance physique

Travailler en équipe

Admission

via AFFELNET

Possibilité d'effectuer un mini-stage d'1/2 journée au sein d'une classe de 2nde Bac pro Marchandisage Visuel

Cursus

30 h d'enseignement par élève et par semaine

dont 15 h d'enseignement professionnel

Examen : En CCF ou en contrôle ponctuel en fonction des enseignements.

Formation en entreprise

22 semaines de stage réparties sur les 3 années de formation

Le diplôme de fin d'étude ne pourra être validé qu'à l'issue de cette formation en entreprise

Poursuite d'études

DNMADE:

- Espace
- Evènement
- Objet
- Innovation sociale

CPGE Arts et Design

Débouchés professionnels

Décorateur étalagiste

Visuel marchandiseur

Présentateur visuel

Agenceur

Les + au lycée Gisèle Halimi:

Sections européennes en anglais et en espagnol
Possibilité de stages à l'étranger

MIX MERCHANDISING

UN MERCHANDISING POLYVALENT

Mise en valeur de produits et services dans les surfaces de vente et à travers les médias numériques + Déploiement de l'image de marque :

- Techniques d'étagiste, d'agencement d'espaces commerciaux ;
- Techniques de l'image et de la communication.



PROFILS RECHERCHÉS

Bac pro AMA Marchandisage visuel
Bac pro Communication pluri-média
Bac pro Commerce
Bac STD2A.

- capacités en dessin et en fabrication ;
- bonne connaissance de l'outil informatique ;
- pratique des logiciels de DAO, CAO, PAO ;
- curiosité intellectuelle dans les domaines des arts, du design et du commerce ;
- capacités en communication orale et écrite.

CANDIDATER

- Parcoursup > FCIL Marchandiseur visuel cross-canal (Mix Merchandising).
- Poster CV + lettre de motivation présentant un projet professionnel
- Entretien



CONTENU DE LA FORMATION

Workshops numériques

Avec des professionnels du community management, du set design et de la direction artistique.

Modules professionnels

Techniques de l'image. Mise en valeur des produits dans l'espace de vente : vitrine, stand, corner, podium, agencement boutique ...
Notions de Commerce + Marketing

Stages en entreprises

Dans des entreprises ciblées pour travailler des projets et compétences spécifiques en merchandising physique et numérique.

Modules transversaux

Communication, enrichir sa culture générale, pratiquer l'anglais professionnel.

CALENDRIER DE LA FORMATION

Formation en 1 an

Début : 4 octobre 2021
Fin : 8 juillet 2022

12 semaines

Stage en entreprise dans des commerces ciblés.

20 semaines

Formation au lycée sous forme de modules.

