

## PORTES OUVERTES:

**Le vendredi 29 janvier 2016 de 14h00 à 20h00**

**Le samedi 30 janvier 2016 de 9h00 à 13h00**

Les élèves désireux de découvrir les formations dispensées au Lycée des Métiers du Commerce et de la Vente Jean-François Cail de Chef-Boutonne peuvent effectuer des mini-stages d'une journée.

### Mini-stages proposés:

**Module CAP** (capacité d'accueil 12 élèves de 8h30 à 16h30):

Pour découvrir le CAP ECMS et le CAP EVS option produits d'équipement courant (Option B).

**Module BAC** (capacité d'accueil 12 élèves de 8h30 à 16h30):

Pour découvrir les Baccalauréats Professionnels Commerce et Vente.

Lundi 07/03/2016	Jeudi 10/03/2016	Lundi 14/03/2016	Mardi 15/03/2016	Jeudi 17/03/2016	Lundi 04/04/2016
Module : BAC	Module : BAC	Module : C.A.P.	Module : BAC	Module : C.A.P.	Module : BAC

### Découverte de la 3<sup>ème</sup> PREPA PRO :

Les élèves de 4<sup>ème</sup> pourront également découvrir la classe de 3<sup>ème</sup> Prépa Pro tous les mardis et jeudis de 8h25 à 17h30 à partir du 26 janvier jusqu'au 7 avril 2016 (capacité d'accueil : 3 élèves par journée intégreront la classe de 3<sup>ème</sup> PREPA PRO de l'établissement).

### Modalités d'inscription pour un mini-stage (C.A.P., BAC, 3<sup>ème</sup> PREPA PRO) :

-Inscription auprès de Mme Corbin (Coordonnatrice tertiaire) soit par téléphone soit par mail :

- Téléphone : 05-49-29-81-27
- Mail : [isabelle.corbin@ac-poitiers.fr](mailto:isabelle.corbin@ac-poitiers.fr)

-La convention jointe en annexe sera gérée entre les établissements uniquement par mail ou par fax.

#### **CAP ECMS (Employé de Commerce Multi-Spécialités) :**

Formation qui met l'accent sur la grande distribution (caissier et gondolier).

**CAP EVS Option B (Employé de Vente de Produits d'Équipement Courant) :** Privilégie le contact avec le client et la présentation marchande des produits.

#### **BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE :**

Privilégie la vente dans les établissements commerciaux de types magasins indépendants en vente traditionnelle, grandes distributions alimentaires ou non

#### **BACCALAUREAT PROFESSIONNEL PRO VENTE :**

Privilégie la vente dans les établissements de type concessionnaire, grossiste, banque, assurance, entreprise ou agence avec une force de vente itinérante ou non.