

### Objectifs de la formation

- Indispensable à la poursuite d'études, la Seconde est, avant tout, une formation générale et professionnelle.
- Dispenser des enseignements communs à toutes les classes de Seconde, la différence portant sur l'enseignement professionnel.
- Permettre l'accès à la formation Bac professionnel dans le secteur de la vente.

### Admission

- Après une classe de 3<sup>ème</sup> de collège.
- Après une classe de 3<sup>ème</sup> à projet professionnel ou technologique.
- Après une 2<sup>nd</sup>e générale (réorientation)
- Après une classe de CAPA SMR

### Durée des études

- 1 an.

### Poursuite d'études

A l'issue d'une 2<sup>nd</sup>e professionnelle aux Vergers, les élèves s'orientent :

- Vers une 1<sup>ère</sup> Bac Professionnel Conseil Vente en Produits Alimentaires.
- Vers une 1<sup>ère</sup> Bac Professionnel Conseil Vente en Vins et Spiritueux ou Conseil Vente en Animalerie ou Conseil Vente en Produits Horticoles et de Jardinage.

### Spécialité

- Productions alimentaires

### Particularités

- Réalisation d'une démarche de création d'un commerce de proximité dans le cadre d'un projet individuel de l'élève
- Education à la santé et développement durable en lien avec les produits alimentaires : (vivre et manger sainement, commerce équitable...)
- Travaux Pratiques renforcés : assurer le suivi d'un rayon, créer un événement commercial, utiliser les outils de communication
- Aide individualisée en Français et Mathématiques

**Certification de NIVEAU V reconnu par l'Education Nationale et le Ministère de l'Agriculture**

# Organisation de la formation matières obligatoires

<b>MODULES D'ENSEIGNEMENT GENERAL</b>	<b>Horaires moyen/sem.</b>
Français	2 h
Education Sociale et Culturelle	1 h
Economie	1 h
Histoire - Géographie	1 h
Langue vivante (Anglais)	2 h
Education Physique et Sportive et Biologie humaine	2,5 h
Mathématiques	2 h
Informatique	1 h
Physique - Chimie	1 h
<b>MODULES DU SECTEUR PROFESSIONNEL</b>	
Techniques-Commerciales (savoir vendre et encaisser)	3 h
Comptabilité	0,5 h
Techniques-Commerciales (environnement commercial, implantation produits)	2,5 h
Sciences Economiques et Sociales - Gestion	0,5 h
Technologies du produit (découverte des produits, évolution de la consommation)	2,5 h
Biochimie – Microbiologie - Activités Pluri-Disciplinaires (analyse sensorielle dégustations...)	1,5 h
<b>MODULES CHOISIS PAR L'ETABLISSEMENT</b>	
Démarches de création d'un commerce à partir du projet individuel de l'élève * Techniques Economiques et Commerciales * Techniques Comptables Informatique * Informatique	3 h
Stage Collectif Santé – Développement Durable « Entre-terre et mer »	1 h
Travaux Pratiques Renforcés (rayon, événement commercial, animations en magasin...)	1 h
Aide individualisée en mathématiques, français	1 h

## Stages Durée 6 semaines

Dans des structures de vente dont 4 semaines en produits alimentaires.