

Mention Européenne Espagnol

dimanche 13 janvier 2008, par [Administrateur](#)

Les élèves de "Commerce, section européenne" ont la possibilité de se perfectionner en anglais et de se mettre à niveau en espagnol afin d'effectuer une partie de leurs stages en entreprises en **Espagne**, proche de Valence.

Objectifs généraux :

Former les élèves à être de futurs responsables d'unités de vente, autonomes, spécialisés dans une famille de produits spécifiques (habillement, équipement de la maison,...) ou non.

Ces unités de vente peuvent être totalement indépendantes juridiquement ou économiquement (petits magasins), être partiellement indépendants juridiquement (franchise, par exemple) ou être intégrées dans un point de vente plus important (stand, boutique, rayon,... dans le cadre d'un grand magasin, d'une grande surface,...) à l'intérieur duquel elles disposent d'une certaine autonomie.

Accès au baccalauréat :

Après la classe de troisième.

Capacités et compétences souhaitées :

- Des aptitudes à la communication avec la clientèle et les partenaires, le sens de l'écoute attentive, l'aptitude à anticiper et à mesurer le risque, le sens des responsabilités.
- Des compétences d'organisateur, de gestionnaire, d'animateur.

Savoir-Etre :

- Présentation et tenue soignées, adaptées au style de l'entreprise.
- Aptitude réelle à communiquer et à adapter aux différentes situations.
- Disponibilité totale, ouverture, esprit d'équipe.
- Respecter les contraintes.
- Rigueur et respect des horaires.

Durée :

Une formation complète sur deux années :

84 semaines de cours au lycée, 22 semaines de stages en entreprises dont 4 en Espagne.

Outre un solide enseignement général, avec renforcement en langue anglaise l'enseignement professionnel dont une partie se fera en langue **espagnole**.

Organisation des enseignements :

Enseignement professionnel	13 heures
Français	4 heures
Histoire-Géo	2 heures
Math	2 heures
Education artistique	2 heures
Anglais	2 heures
Espagnol	3 heures
EPS	3 heures

Poursuite d'études :

Le titulaire du Bac Pro possède un bagage technique suffisant pour entrer dans la vie active. Les meilleurs éléments pourront également poursuivre vers un BTS de la même spécialité (BTS Management des unités commerciales ou BTS Négociation et relation client).