



promotionnelles, et à assurer la gestion commerciale attachée à la fonction : approvisionnement, mise en place, gestion de l'unité commerciale.

L'élève apprend à animer une surface de vente en mettant en place une signalétique, des actions de merchandising, des facteurs d'ambiance et des actions promotionnelles. Il ou elle acquiert des techniques de gestion pour réaliser le réassortiment, préparer les commandes, gérer les stocks, participer à l'inventaire et mesurer les performances commerciales des promotions.