

BAC PRO

Métiers du Commerce et de la Vente Parcours en 3 ans



Vers des parcours de réussite

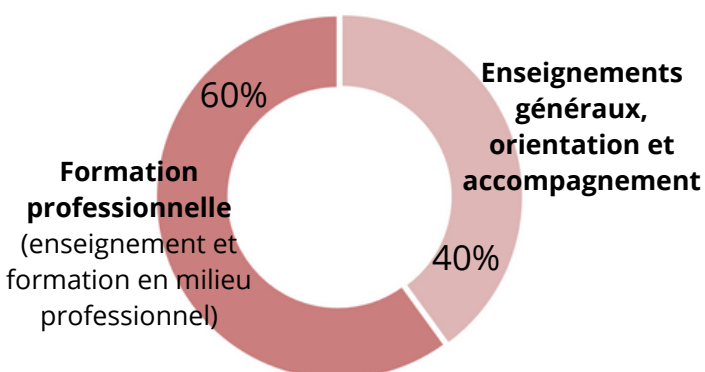
Préparer les élèves à relever les défis de demain en les formant aux outils et techniques professionnels de pointe et en les aidant à appréhender les mutations contemporaines.

Des parcours adaptés **aux besoins de chacun**

Un **accompagnement** pour consolider ses apprentissages et préparer son projet d'orientation

Une **co-intervention** entre **professeurs d'enseignement général et professionnel** pour donner sens et rendre les enseignements plus concret.

- Des **journées d'accueil et d'intégration**
- Le **CCF (Contrôle en cours de formation)** : les évaluations certificatives débutent en classe de première
- Des **partenariats avec le monde de l'entreprise** pour s'enrichir de l'expérience des professionnels
- En classe terminale, **le choix offert** entre un module insertion professionnelle et un module poursuite d'étude pour préparer l'avenir



Des formations et diplômes adaptés qui répondent mieux aux attentes des élèves et aux besoins des professionnels



Les emplois concernés

- **Attaché(e) commercial(e)**
- **Agent Commercial(e)**
- **Représentant(e) Multicarte**
- **Télévendeur (euse)**
- **VRP (Voyageur Représentant Placier)**
- **Chargé(e) de prospection et de clientèle**
- **Vendeur dans la grande distribution**



La poursuite d'études

Le diplôme du Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente a pour but une insertion dans la vie active.

Il est cependant possible de poursuivre des études en :

--> **STS (Section de Technicien Supérieur)**

- BTS NDRC : Négociation Digitalisation et Relation Client
- BTS MCO : Management Commercial Opérationnel
- BTS PI : Professions Immobilières
- BTS Banque
- BTS Assurance
- BTS Gestion de la PME
- BTS Support de l'action managériale
- BTS Commerce International
- BTS Tourisme

--> **IUT (institut Universitaire de Technologie)**

- BUT technique de commercialisation



Bon à savoir

Accès facile au Lycée, à 10 minutes en bus de la gare RER
Restauration à l'intérieur du lycée
Établissement de plein pied pour personnes à mobilités réduite

BAC PRO

Métiers du Commerce et de la Vente Parcours en 3 ans



Objectifs de la Formation

- Le Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution : prospection et fidélisation de la clientèle, négociation commerciale, recours aux techniques de marketing direct, utilisation de l'informatique.
- Cette activité de vente, sédentaire ou sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.



Admissibilités

Sur décision du conseil de classe :

- Après une classe de troisième de collège
- Après une classe de seconde générale et technologique
- Après un CAP



Points forts de la formation

- Connaissances pratiques de l'activité commerciale
- Connaissances théoriques de l'entreprise (gestion, droit, réglementation).
- Soutien individualisé dans la préparation aux épreuves pratiques
- Equipement informatique et liaison internet

Une nouvelle façon d'apprendre : la co-intervention (Français, Mathématiques)

- Une attention particulière portée à chaque élève par tous les membres de l'équipe éducative
- Un suivi personnalisé par les professeurs principaux
- Une équipe éducative encadrante
- Une classe à effectif raisonnable pour mieux accompagner les élèves



Un parcours professionnalisant

22 semaines de formation en milieu professionnel :

- 6 semaines en Seconde
- 8 semaines en 1ère
- 8 semaines en Terminale
- Mise en pratique des acquis théoriques.
- Meilleure connaissance du milieu professionnel
- Chances accrues d'insertion rapide dans les entreprises
- Suivi personnalisé assuré par l'équipe pédagogique.



Compétences attendues

Le titulaire du Bac Pro maîtrise les techniques de vente face à face et au téléphone ainsi que l'expression écrite et orale et au moins une langue vivante étrangère. Il doit aussi savoir utiliser les technologies de l'information et de la communication. Il fait preuve d'autonomie, d'écoute, d'organisation et aime travailler en équipe