



PROTECTORAT
Saint Joseph

BAC PRO

Métiers du Commerce et de la Vente (Option B*)



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.

Admissibilité

Sur décision du conseil de classe :

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

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

Un parcours professionnalisant

22 semaines de formation en milieu professionnel :

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

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
- Équipement informatique et liaison internet
- Centre de documentation et d'information
- 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

*

2^{nde} MRC : Métiers de la Relation Client

1^{ère} et Terminale MCV Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

BAC PRO

Métiers du Commerce et de la Vente (Option B*)



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 concrets

Le **développement de formations** tournées vers des métiers d'avenir



L'accompagnement dans la voie professionnelle

- des **jours 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
- une **semaine de préparation à l'arrivée en milieu professionnel**
- En classe terminale, le **choix offert** entre un module insertion professionnelle et un module poursuite d'étude pour préparer l'avenir
- **Réalisation d'un chef-d'oeuvre** présenté au baccalauréat professionnel
-

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**

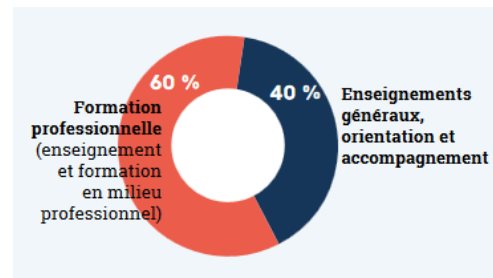


La poursuite d'études

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 MOC : Management Commercial Opérationnel
 - BTS PI : Professions Immobilières
 - BTS Banque :
 - BTS Assurance



Former les talents aux métiers de demain

Accès facile au Lycée à quelques minutes en bus de la gare RER
Restauration à l'intérieur du Lycée
Etablissement de plain-pied pour personnes à mobilité réduite