



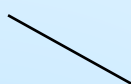
BAC PRO COMMERCE



LE BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - En quoi cela consiste ?

LES METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

A l'issue de la **seconde Métiers de la Relation Clients**, l'élève est amené à choisir parmi deux options :



Option A: Commerce

Option B: Vente

Emplois concernés :
Vendeur qualifié ou spécialisé, conseiller de vente

Evolution possible vers les postes de :
Chef des ventes, manager de rayon, Adjoint ou responsable d'un point de vente, directeur de magasin, responsable de secteur

Ses capacités :

Emplois concernés:
Conseiller relation clients à distance, Assistant commercial, Vendeur à domicile indépendant, commercial.

Evolution possible vers les postes de :
Chef des ventes, manager de rayon, directeur de magasin, responsable de secteur

Il devra savoir maîtriser sa communication, avoir un bon relationnel avec les clients et son équipe, gérer les priorités, travailler en équipe, prendre des initiatives, être autonome et réactif.

DÉTAIL DES ENSEIGNEMENTS

L'ENSEIGNEMENT GENERAL

- o Français, Histoire –Géo, EMC
- o Anglais, Espagnol,
- o Mathématiques,
- o Arts appliqués et culture artistique, Sport

Toutes ces matières bien que générales, seront étudiées de manière transversale avec les matières professionnelles et ce pour créer des applications et liens concrets en adéquation avec le monde de l'entreprise.

L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- o Enseignement professionnel dans les domaines de l'accueil, de la vente et du commerce (en classe de seconde)
- o Enseignement professionnel **option A ou option B** (en classe de première et de terminale)
- o Enseignement professionnel et français en co-intervention
- o Enseignement professionnel et mathématiques-sciences en co-intervention
- o Prévention-Santé-Environnement
- o Economie-droit
- o Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation

PERIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

22 semaines de formation en milieu professionnel

En Seconde :

6 semaines sur deux périodes de 3 semaines

En Première :

8 semaines, sur deux périodes de stage de 1 mois chacune.

En Terminale :

8 semaines, sur deux périodes de stage de 1 mois chacune.

Les périodes de formation en entreprise doivent se réaliser en magasin (option A) ou sur le terrain avec un commercial (option B).

Les périodes de stage sont obligatoires pour l'obtention de l'examen.



LES ATOUTS DE L'ÉTABLISSEMENT

Acquisition de savoirs et de savoir-faire

- Un suivi pédagogique individualisé.
- Pratique de l'oral.
- Des professeurs qualifiés et attentifs.
- Des partenariats avec les unités commerciales afin de développer les compétences professionnelles des élèves.

Modernité de l'équipement informatique

- Matériel informatique moderne
- Vidéo-projection, salle vidéo.
- Utilisation des outils numériques indispensables à la formation

Une volonté d'écoute et une présence auprès des jeunes

Nous contacter

**Ensemble scolaire Charles de Foucauld
Lycée de l'Abbaye**

2 rue de l'Abbaye

45190 BEAUGENCY

' 02 38 44 51 25

www.cdf45.fr

abbaye@lycee-abbaye.fr

CONSTRUIRE SON AVENIR

A la fin de son cursus scolaire, le titulaire du diplôme pourra :

-Entrer directement dans la vie active

-Poursuivre ses études par un BTS **Management Commercial et Opérationnel (MCO)** propice à la formation de managers.

-Choisir le BTS **Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** : propice au commerce, à la prospection et à la fidélisation des clients.

Al'issue des études en BTS, une poursuite d'études en licence professionnelle est envisageable.