



BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Le baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente permet de se spécialiser dans le commerce ou la vente en 3 ans. Il constitue un tremplin vers un cursus plus long, en BTS principalement.

LA VOIE PROFESSIONNELLE... TREMPLIN VERS L'EXCELLENCE

- La moitié de l'emploi du temps en enseignements professionnels et l'autre en enseignements généraux.
- Des programmes rénovés et construits en blocs de compétences professionnelles.
- Une logique interdisciplinaire avec des enseignements professionnels et généraux en co-intervention.
- Consolidation des acquis et accompagnement personnalisé au choix d'orientation.
- En terminale, préparation à l'insertion professionnelle ou à la poursuite d'étude (2h par semaine).
- En terminale, réalisation d'un projet ou d'un chef d'oeuvre dans la logique interdisciplinaire, évalué au bac et témoignant de l'acquisition des compétences professionnelles.

PROFIL

- Avoir le sens du contact
- Etre enthousiaste et dynamique
- Avoir le sens de la communication
- Etre en écoute active

FORMATION EN ENTREPRISE

22 semaines de stage sur trois ans, réparties en 2 périodes chaque année.

- En seconde : 6 semaines
- En première : 8 semaines
- En terminale : 8 semaines

Préparation à la recherche de stage en entreprise (CV, lettre de motivation, entretien ...).

EVALUATIONS

Des devoirs surveillés sont organisés tout au long de la scolarité.

Pour les examens (Niveau III et baccalauréat), une partie des enseignements est évaluée en CCF (Contrôle en Cours de Formation). L'autre partie se déroule sous forme d'examens ponctuels organisés en fin de deuxième et troisième année.

POURSUITE D'ETUDES

- Vers un BAC STMG : réorientation en cours de cycle en 1ère STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion)
- Vers un BAC +2 : BTS (Management Commercial Opérationnel, Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Commerce International, Banque, Communication, Technico-Commercial, Gestion des Transports et Logistiques Associées, Assistant gestion PME-PMI...), DUT (Techniques de commercialisation...)
- Après un BTS : Licences professionnelles variées dans le domaine du commerce, marketing et de la publicité
- Entrée dans la vie active après l'obtention du baccalauréat

METIERS

- Directeur de magasin
- Chef de rayon
- Responsable des promotions des ventes
- Attaché commercial
- Marchandiseur
- Acheteur
- Assistant gestion

Nos

Une équipe pédagogique disponible, exigeante et engagée

Un taux de réussite régulier, toujours proche ou égal à 100%

Un suivi personnalisé

Un entraînement régulier aux épreuves d'examen

Des partenariats avec des entreprises locales (Visites d'entreprise, des animations en magasin et des inventaires ...)

Une création de « Mini entreprise »

Des collectes alimentaires pour les Restos du Cœur

Une aide personnalisée (programme Voltaire)

Un diplôme intermédiaire en fin de deuxième année

MATIERES		Nombre d'heures/semaine	Format de l'épreuve		Coefficient	
Enseignements généraux	Français	16h30	3h	Ponctuel écrit 2h30	2.5	
	Mathématiques		2h30	CCF	1	
	Histoire- Géographie - EMC		1h30	Ponctuel écrit 2h	2.5	
	Economie Droit		2h	Ponctuel écrit 2h30	1	
	Arts Appliqués et culture artistique		1h	CCF	1	
	LV1 : Anglais		3h	Ponctuel oral 20 min	2	
	LV2 : Espagnol ou Allemand		1h30	Ponctuel oral 20 min	2	
	Education Physique et Sportive		2h	CCF	1	
Enseignements professionnels	Prévention Santé Environnement	15h30	1h	Ponctuel écrit 2h	1	
	Co-intervention en français		2h	-	-	
	Co-intervention en maths		2h	-	-	
	Vente conseil		4h	CCF oral/pratique 30 min	3	4*
	Fidélisation clientèle		3h	CCF oral/pratique 40 min	3	
	Suivi des ventes		3h	CCF oral/pratique 30 min	2	
	Accompagnement personnalisé		2h30	-	-	

* Evaluation en milieu professionnel

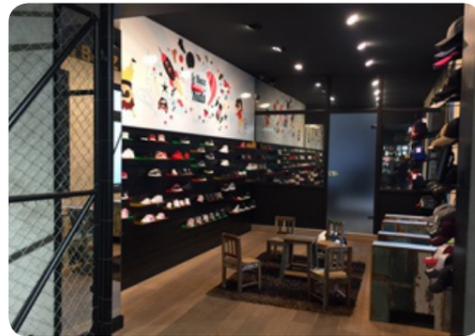
FRAIS DE SCOLARITE (paiement possible par prélèvement mensuel, par chèque, bourses nationales)

Pour plus d'informations, consulter la fiche tarification et modalités financières jointe en annexe

Pour vous inscrire, contacter dès à présent le lycée au 03 21 13 56 10 afin de prendre un rendez-vous d'inscription.

Nous contacter : 03.21.13.56.10
contact@lyceestpaul-lens.fr

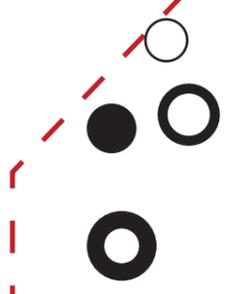
Visite
d'entreprise :



Création
d'une mini entreprise



Projets réalisés par la filière



Réalisations
d'animation sur
lieux de stage



Action
Caritative



RESTAURANTS
COEUR

