

	MATIERES	Nombre d'heures/semaines			Format de l'épreuve	Coefficient
		2 ^{nde}	1 ^{ERE}	Terminale		
Enseignements généraux	Français	4 h	3,5h	4.5h	EP	2,5
	Histoire- Géographie - EMC					2,5
	Mathématiques	2h	2h	2.5h	CCF	1
	LVA Anglais	2h	2h	2.5h	CCF	2
	LVB : allemand ou espagnol	1.5h	1.5h	1.5h	CCF	2
	Arts appliqués et culture artistique	1h	1h	1h	CCF	1
Education Physique et Sportive	2.5h	2.5h	3h	CCF	1	
Soutien au parcours	1h	1h	1.5h	-	-	
Enseignements professionnels	Enseignements professionnels	12h	10.5h	10.5h	EP	3
	• Vente conseil				CCF	3
	• Fidélisation clientèle					2
	• Suivi des ventes					4
	• Animation et gestion de l'espace commercial	-	2h	2h		
	Projet	-	1.5h	1h	CCF	
	Enseignement professionnels et français en co-intervention	0.5h	0.5h	-	-	-
Enseignement professionnels et mathématiques en co-intervention	0.5h	0.5h	-	-	-	
Prévention Santé Environnement	1h	1h	1.5h	EP	1	
Economie - Droit	1h	1h	1.5h	EP	1	

EP : Epreuve ponctuelle (mai- juin) CCF : Contrôle en cours de formation

Actions réalisées par la filière

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
Métiers du Commerce et de la Vente



St Paul
Bac Pro

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





St Paul
Bac pro

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL 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. Il constitue un tremplin vers un cursus plus long, en BTS principalement.

PROFIL

- Avoir le sens du contact
- Être enthousiaste, dynamique
- Développer le sens de la méthode, de la rigueur et de la communication
- Être en écoute active

POURSUITE D'ETUDES

- Vers un BAC STMG : réorientation en cours de cycle en 1er STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion)
- Vers un BAC +2 ou +3 : BTS (**Transport et Prestations Logistiques**, Management Commercial Opérationnel, Négociation et Digitalisation Relations Clients, Commerce International, Banque, Communication, Conseil et Commercialisation de solutions techniques, Assistant gestion PME-PMI...) Après le BTS : Licences professionnelles ou générales variées dans le domaine du commerce, marketing et de la publicité.
- Vers un bac + 3 : BUT Technique de Commercialisation
- Entrée dans la vie active après l'obtention du baccalauréat



Nos

Une équipe pédagogique disponible, exigeante et engagée

Un taux de réussite régulier et élevé 100%

Un suivi personnalisé

Un entraînement régulier aux épreuves d'examen

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

Une journée de cohésion

Dans le « projet », travail en équipe avec d'autres élèves, d'autres filières

Des collectes alimentaires pour les Restos du Cœur

Une aide personnalisée (programme Voltaire)

Certification PIX

UN PARCOURS HUMAIN

BUREAU
DES
ENTREPRISES

Le bureau des entreprises en cinq missions

- L'appui aux enseignants et formateurs dans les interactions avec le monde professionnel.
- La mise en place d'actions conjointes entre le lycée, le monde professionnel et les acteurs locaux.
- Une ressource pour trouver des stages, périodes de formation en milieu professionnel et alternances de qualité.
- Le développement du sentiment d'appartenance au lycée professionnel et d'un réseau des anciens élèves.
- Le suivi des réussites de parcours professionnel et d'insertion de chaque personne formée dans l'établissement.

STAGES

• Acquérir de l'expérience pour s'insérer professionnellement. (Facilite la signature des contrats d'apprentissage après le bac professionnel.)

• Gratification pour valoriser la participation de l'élève dans l'entreprise

- Pour les élèves en seconde : 6 semaines de stage = 300 € (soit 50 euros par semaine)
- Pour les élèves en 1ère : 8 semaines de stage = 600 € (soit 75 euros par semaine)
- Pour les élèves en terminale : 6 semaines de stage = 600 € (soit 100 euros par semaine)

Module de poursuite d'études

A partir du 15 mai environ

Pendant six semaines en fin d'année de terminale deux parcours personnalisés pour répondre au projet de chaque élève

Module d'aide à l'insertion professionnelle et entrepreneurial

LA VOIE PROFESSIONNELLE... TREMPLIN VERS L'EXCELLENCE

- La moitié de l'emploi du temps en enseignements professionnels et l'autre en enseignements généraux.
 - Une logique interdisciplinaire avec des enseignements professionnels et généraux en co-intervention.
 - Un magasin pédagogique pour s'exercer aux pratiques de la vente et du marketing
 - En terminale, préparation à l'insertion professionnelle ou à la poursuite d'étude (2h par semaine).
 - Des devoirs surveillés sont organisés tout au long de la scolarité.
- Pour les examens, une partie des enseignements est évaluée en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et examens ponctuels en fin de deuxième et troisième année.
- En terminale, réalisation d'un projet dans la logique interdisciplinaire, évalué au bac et témoignant de l'acquisition des compétences professionnelles.

Pour vous inscrire, rendez- vous sur notre site internet
www.lyceestpaul-lens.fr