

Matières	Nombre d'heures/semaines			Format de l'épreuve	Coefficient
	2nde	1ère	Terminale		
Français	4 h	3,5h	4.5h	EP CCF	2,5 2,5
Histoire- Géographie - EMC					
Mathématiques	2h	2h	2.5h		1
LVA Anglais	2h	2h	2.5h		2
LVB : allemand ou espagnol	1.5h	1.5h	1.5h		2
Arts appliqués et culture artistique	1h	1h	1h		1
Education Physique et Sportive	2.5h	2.5h	3h		1
Soutien au parcours	1h	1h	1.5h	-	-
Enseignements professionnels	12h <ul style="list-style-type: none"><li>Vente conseil</li><li>Fidélisation clientèle</li><li>Suivi des ventes</li><li>Animation et gestion de l'espace commercial</li></ul>	10.5h	10.5h	EP CCF	3 3
		-	2h		2
Projet		-	1.5h		4
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



#### 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

## Métiers du Commerce et de la Vente

Actions réalisées par la filière





## 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

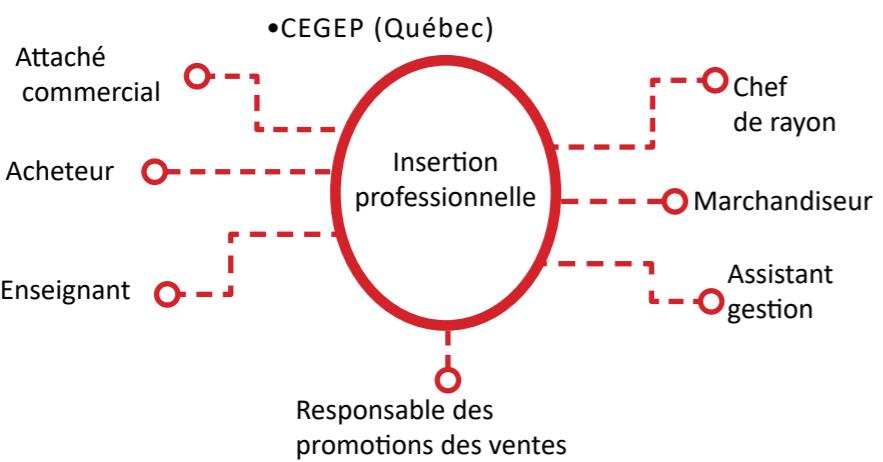
- Avoir le sens du contact
- Être enthousiaste, dynamique
- Développer le sens de la méthode, de la rigueur et de la communication
- Être en écoute active

### POURSUITE D'ETUDES

- Vers un BAC STMG : réorientation en cours de cycle en 1er STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion) après la seconde ou une 1ère professionnel (sous condition de résultat)
- 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 Coeur

Une aide personnalisée (programme Voltaire)

Certification PIX

### 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)**



### 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.

BUREAU  
DES  
ENTREPRISES