



# FILIÈRE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

**Vous souhaitez être acteur de votre formation, gagner en maturité professionnelle et vous former à un métier ?  
Suivre une partie de votre formation en entreprise et avoir un passeport pour poursuivre en BTS ?  
C'est possible, rejoignez le Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente !**

## 2 spécialités

**Option A**  
Animation et gestion de  
l'espace commercial

**Option B**  
Prospection clientèle et  
valorisation de l'offre commerciale

### PROFIL DE L'ÉLÈVE

- Aptitudes commerciales
- Sens de l'écoute
- Bon relationnel
- Capacité à travailler en équipe
- Méthode et organisation
- Dynamisme, persévérance
- Autonomie
- Qualités de communication

### RECRUTEMENT

Via AFFELNET ou  
[charlespeguyarseille.com](http://charlespeguyarseille.com)

- Après la Troisième pour la Seconde Métiers de la Relation Client selon procédures d'orientation en vigueur
- Après la Seconde MRC ou Seconde Générale et Technologique pour la Première

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial (*option A*)
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale (*option B*)





## CONTENU DE LA FORMATION

30h de cours par semaine

- Des enseignements généraux identiques pour tous les élèves, quelle que soit la spécialité du bac professionnel
- Des enseignements professionnels liés à la spécialité du bac
- Une classe de Seconde commune aux deux options
- Spécialisation dès la Première

## ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

STAGES RÉMUNÉRÉS:

- 6 à 8 semaines de stage en 2<sup>e</sup> de MRC (allocation 50€/semaine)
- 8 à 9 semaines de stage en 1<sup>re</sup> Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (allocation 75€/semaine)
- 6 semaines en 1<sup>re</sup> Pro Métiers du Commerce et de la Vente (allocation 100€/semaine)

EN PREMIÈRE avec le dispositif ERASMUS :



- Possibilité de participation à des échanges scolaires avec divers lycées partenaires européens
- Réalisation d'un stage de 4 semaines dans un pays de l'Union Européenne

EN TERMINALE

- A la fin de l'année se font au choix de l'élève: 6 semaines de cours (préparation études supérieures) ou 6 semaines de stage (préparation insertion professionnelle)

## ÉPREUVES BAC

Épreuves en CCF

(contrôle continu en cours de formation) :

- PFMP (Stages) **coef 5**
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client **coef 3**
- LV 1 **coef 2** / LV 2 **coef 2**
- Mathématiques **coef 1**
- Arts appliqués **coef 1**
- Education physique et sportive **coef 1**
- Chef d'oeuvre **coef 1**

Épreuves en ponctuel :

- Analyse et résolution de situations professionnelles (option A ou B) **coef 4**
- Français **coef 2,5**
- Histoire Géographie EMC **coef 2,5**
- Economie Droit **coef 1**
- Prévention santé environnement **coef 1**
- Options facultatives : LV3, EPS, épreuve de mobilité

## POURSUITES D'ÉTUDES

À CHARLES PÉGUY



- BTS Support à l'Action Managériale
- BTS Services Informatiques aux Organisations
- BTS Tourisme
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Banque - Conseiller Clientèle
- BTS Professions Immobilières \*
- Diplôme de Comptabilité et de Gestion
- Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion \*
- Bachelor Marketing Digital \*
- Bachelor Évènementiel \*
- Bachelor Banque Assurance Immobilier \*

\*Titre RNCP 36728 niveau VI, code NSF 310-312

\*Titre RNCP 36728 niveau VI, code NSF 310-312

(Titre RNCP NSF 313 avec IESA)

À L'EXTÉRIEUR

- BTS - MCO, Technico-Commercial, Gestion de la PME
- BUT - Bachelor Universitaire de Technologie

Agrément Bourses Nationales

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le Bac Professionnel constitue une véritable formation professionnelle qui permet à son titulaire d'être opérationnel dès l'obtention de son diplôme.

Il peut entrer dans la vie active en tant que :

Assistant ou conseiller de vente

Employé de commerce

Commercial

Commerçant

Vendeur ou télévendeur spécialisé

Hello Charly

bafa  
Brevet d'aptitude aux fonctions d'animateur de centres de vacances et de loisirs



Tourisme, Management, Finance

CHARLES PÉGUY MARSEILLE

102 Rue Sylvabelle - 13006 Marseille

04 91 15 76 40 - charlespeguymarseille.com - c.riverain@peguy.org

LycéeCharlesPeguy



charlespeguymarseille



Lycée\_Peguy\_13

