



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

RECRUTEMENT

COMPÉTENCES DÉVELOPPEES

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

- Via AFFELNET ou charlespeguymarseille.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
 - Le coût de l'année scolaire est de 1190€

- 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 2de MRC (allocation 50€/semaine)
 - 8 à 9 semaines de stage en 1re Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (allocation 75€/semaine)
 - 6 semaines en Tle 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'œuvre **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 *

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

- Bachelor Banque Assurance Immobilier *

(Titre RNCP NSF 313 avec l'ESA)

À L'EXTÉRIEUR

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

Agrement
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 télésurveillant spécialisé

Hello
Charly

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