

BAC PRO

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



Nous contacter :

4, rue du Docteur Brillaud
CS 60049

79301 BRESSUIRE Cedex

Tél : 05.49.65.21.33

E-mail :
lycee.stjoseph.bressuire@ac-poitiers.fr

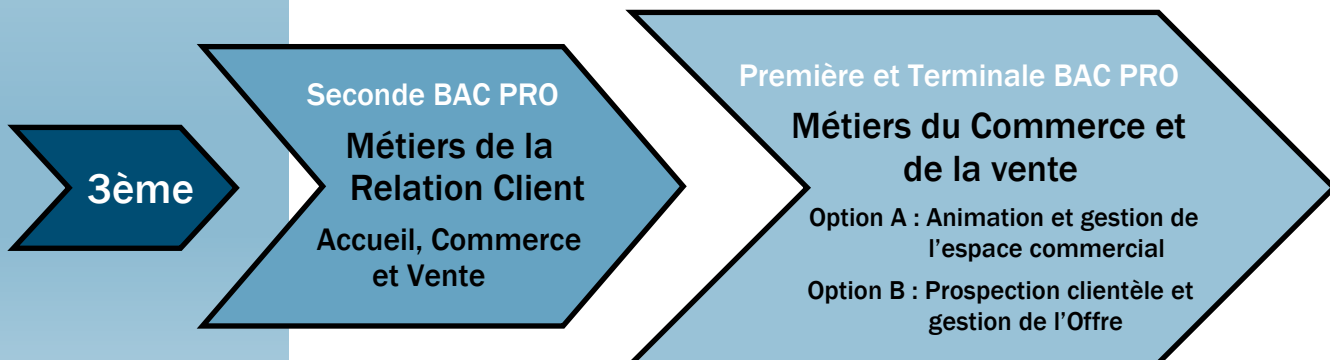
Site internet :
www.saintjo.org

La formation

L'objectif du **BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente** est de former des vendeurs, des conseillers commerciaux ou de vente qui interviennent dans tout type d'entreprise qui commercialise en face à face ou à distance.

Les compétences demandées au titulaire du baccalauréat professionnel sont :

- la vente et le conseil,
- le suivi des ventes,
- la fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client,
- l'animation et la gestion de l'espace commercial,
- la prospection et la valorisation de l'offre commerciale.



L' ADMISSION

- L'entrée en classe de Seconde Professionnelle est ouverte aux élèves sortant de troisième.
- Les élèves titulaires d'un CAP ou d'un BEP ou issus d'une classe de Seconde Générale (procédure passerelle) peuvent accéder à la classe de Première Professionnelle après étude du dossier et/ou

LES HORAIRES

LES MATIÈRES	Horaires en Seconde	Horaires en Première	Horaires en Terminale
Enseignement Professionnel	11	9,5	10
Enseignement Professionnel et Français en co-intervention	1	1	0,5
Enseignement Professionnel et Mathématiques en co-intervention	1	0,5	0,5
Réalisation d'un Chef d'Œuvre	/	2	2
Prévention Santé Environnement	1	1	1
Économie - Droit	1	1	1
Français, Histoire-Géographie et Enseignement Moral et Civique	3,5	3	3
Mathématiques	1,5	2	1,5
Langue Vivante 1	2	2	2
Langue Vivante 2	1,5	1,5	1,5
Arts Appliqués et Cultures Artistiques	1	1	1
Education Physique et Sportive	2,5	2,5	2,5
Consolidation, AP et Orientation	3	3	3,5
TOTAL	30	30	30

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

⇒ 22 semaines obligatoires de formation en milieu professionnel réparties sur les 3 ans .

La formation en milieu professionnel est une phase déterminante menant au diplôme.

Le tuteur et l'équipe pédagogique veillent ensemble à assurer la complémentarité des savoirs et des savoir-faire entre le lycée et l'entreprise d'accueil.

ET APRÈS

Les débouchés :

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente est un diplôme d'insertion professionnelle.

Les poursuites d'études :

Avec un bon dossier, le Bac Pro permet d'intégrer en formation initiale (scolaire) ou par alternance, un BTS comme :

- **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)**
(en formation initiale au Lycée Saint-Joseph)
- **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)**
(en alternance au centre de formation du Lycée Saint-Joseph)