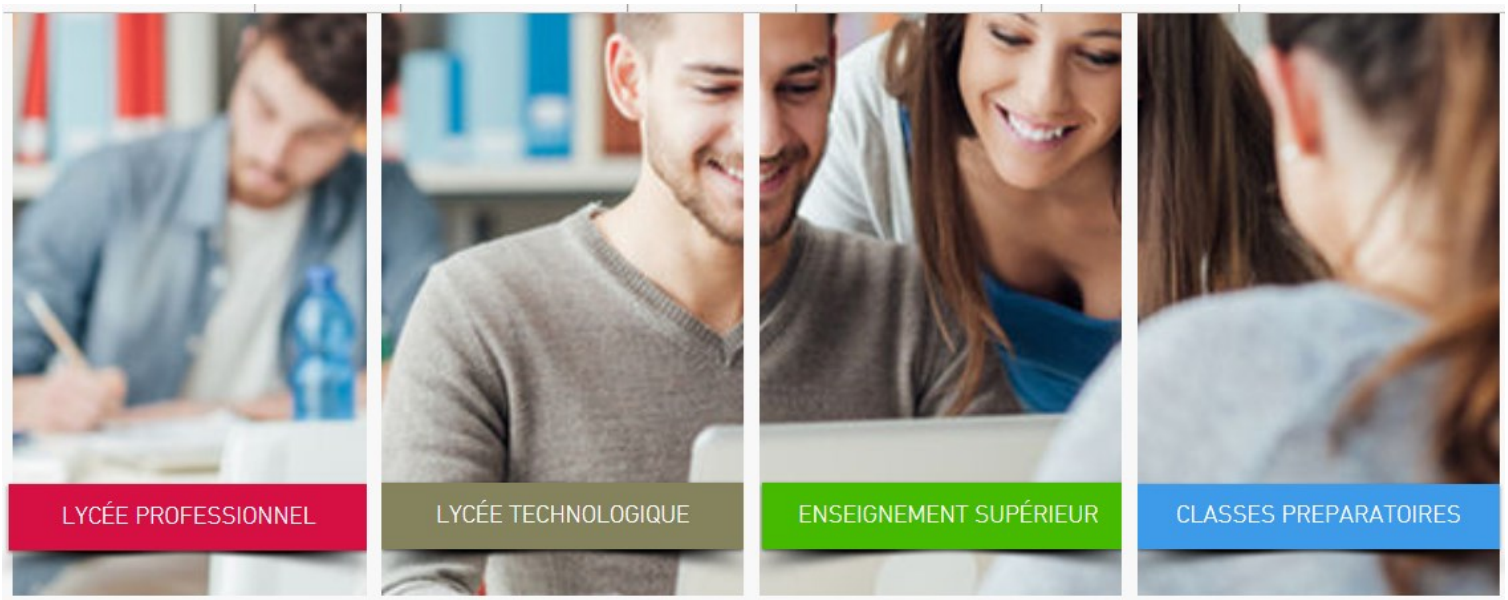

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

A- Animation et gestion de l'espace commercial

41bis Av. Edmond Michelet
19316 BRIVE Cedex
Tél. 05.55.92.83.00
www.bahuet.fr

Lycée BAHUET
Réussir au cœur d'un campus nature

Nouveau diplôme rénové à la rentrée 2019

LES OBJECTIFS DE LA SECONDE METIERS DE LA RELATION CLIENT (MRC)

➲ Permettre à l'élève de mieux se connaître (entretiens individuels, travail sur les compétences, les points forts, les qualités)

➲ Découvrir les métiers du commerce, de la vente et de l'accueil ainsi que les entreprises du secteur au travers de situations empruntées à la réalité du terrain

➲ Préparer son projet personnel professionnel

L'ANNEE DE SECONDE - LES ENSEIGNEMENTS

Une année de détermination permettant aux élèves de s'orienter vers le Baccalauréat Professionnel des Métiers du Commerce et de la Vente (Options A ou B) ou vers le Baccalauréat Professionnel Métiers de l'Accueil. La réalisation d'un "projet personnel et professionnel" doit permettre à l'élève de choisir son orientation en fonction de ses goûts, de ses compétences, de ses motivations. L'élève de seconde bénéficie d'un suivi individualisé lors de l'Accompagnement Personnalisé. Il découvrira les différents aspects des 3 formations et fera l'acquisition d'un socle commun en enseignement professionnel et général.

POURSUITE D'ETUDES

BTS

➲ Management Commercial Opérationnel

➲ Négociation et Digitalisation de la Relation Client

➲ Gestion de la PME

➲ Tourisme

➲ Technico-Commercial

➲ Assurance

IUT

➲ Techniques de Commercialisation

➲ Gestion des Entreprises

FUTUR EMPLOI

Le titulaire de ce Baccalauréat Professionnel bénéficie du statut de salarié ou d'indépendant. Il est sédentaire ou itinérant et agit tant en face à face qu'à distance.

Les emplois concernés sont des emplois de vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, téléconseiller, chargé de clientèle…

Pour l'option A, il exerce au sein d'une unité commerciale physique ou à distance de toute taille. Il s'agira d'employé commercial ou vendeur qualifié pouvant évoluer vers chef des ventes, de rayon…

Test Linguaskill

ORTHOGRAPHE
ÉTABLISSEMENT ENGAGÉ

HORAIRES HEBDOMADAIRES DE FORMATION

Disciplines	Seconde	Première	Terminale
Enseignements obligatoires			
Français - Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique	3h30	3h	3h
Langue Vivante 1	2h	2h	2h
Langue Vivante 2 *(différente de la LV1)*	1h30	1h30	1h30
Mathématiques	1h30	2h	1h30
Arts Appliqués et Cultures artistiques	1h	1h	1h
Education Physique et Sportive	2h30	2h30	2h30
Co intervention	2h	1h30	1h
Enseignement Professionnel	11h	9h30	10h
Economie-Droit	1h	1h	1h
Chef d'œuvre	-	2h	2h
Prévention Santé Environnement	1h	1h	1h
Accompagnement Personnalisé	3h	3h	3h30
Total	**30h**	**30h**	**30h**
Périodes de Formation en Milieu Professionnel (en semaines)	6	8	8

CONDITIONS D'ENTRÉE

Après la classe de 3ème, seconde générale ou technologique

PROFIL

- Bon relationnel
- Autonomie
- Attitudes commerciales
- Qualités de communication
- Méthode et organisation
- Être dynamique et persévérant
- Sens de l'écoute
- Présentation soignée
- Sens du contact
- Aptitude à travailler en équipe

UN PARCOURS DE PROFESSIONNALISATION

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (P.F.M.P.)

Les élèves doivent effectuer ces périodes dans des organisations afin de compléter leur formation par l'expérience des pratiques professionnelles. Les P. F. M. P. permettent d'acquérir les qualités relationnelles, les attitudes, les comportements professionnels et de développer le sens des responsabilités par l'adaptation aux réalités et aux exigences de l'emploi. Les P. F. M. P. sont obligatoires, d'une durée de 22 semaines sur les trois années de formation. Elles peuvent se dérouler en France ou à l'étranger. Les élèves pourront choisir d'évoluer dans différentes structures telles que les Grandes Surfaces Alimentaires, Grandes et Moyennes Surfaces, Grandes Surfaces Spécialisées, grossistes, commerces indépendants, franchises, magasins d'usine.

CO-INTERVENTION

Cette modalité pédagogique entre les disciplines d'enseignement général (Français et Mathématiques) et les enseignements professionnels est construite à partir d'une situation professionnelle, en mobilisant à la fois les connaissances, les compétences et les capacités du programme des disciplines générales, les tâches décrites dans le référentiel d'activités professionnelles et les compétences et savoirs associés décrits dans le référentiel de certification, pour favoriser la réussite des élèves.

MAGASIN ECOLE

Well'Com Bahuet est un magasin pédagogique qui permet de mettre en application des thèmes, des notions théoriques dans un cadre professionnel concret. Des ateliers font intervenir les élèves sur toutes tâches liées à la gestion d'une organisation dans les métiers de la vente. Cette transversalité des enseignements va permettre à l'élève de prendre du recul, de confronter des notions et ainsi d'aiguiser son esprit critique au travers de mises en situation.

APRES LA SECONDE, NOUS PROPOSONS 1 OPTION

A- Animation & gestion de l'espace commercial

Option B- Prospection clientèle & valorisation de l'offre commerciale et Métiers de l'Accueil (Non dispensés dans l'établissement)

INSCRIPTIONS

- **Retirer un dossier** de candidature auprès du secrétariat du lycée Bahuet
- L'admission se fait sur **examen du dossier du candidat et sur entretien avec la famille.**

Vous devez appeler l'administration scolaire au 05.55.92.83.00 pour convenir d'un rendez-vous.
Le dossier complet est à remettre au secrétariat le jour du rendez-vous.

◆ **Bourses Nationales** ◆ **Externat – Demi-Pension – Internat** ◆ **Desserte directe par la ligne de bus «B»**