Conditions d'admission

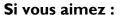
Si vous avez:

L'esprit d'équipe

Une bonne présentation

Une bonne élocution

Une bonne culture générale



Le contact humain

L'autonomie

La gestion et l'organisation

Le challenge





270 Avenue de la Colline CS 70013 34077 MONTPELLIER cedex 3 204 67 10 74 01 FAX 04 67 10 74 00

E.mail ce.0340045p@ac-montpellier.fr







BAC PROFESSIONNEL Métiers du commerce et

de la vente

 $\underline{\textbf{Option A}}: \ \textbf{Animation et gestion de}$

l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et

valorisation de l'offre commerciale



LYCÉE DES MÉTIERS JULES FERRY

MONTPELLIER

A l'issue de la classe de troisième, vous entrez en seconde professionnelle :

Métiers de la Relation Client

A l'issue de la classe de 2nde Bac Pro, vous entrez en 1ère Bac Pro Métiers du commerce et de la vente ou Métiers de l'accueil, en fonction de votre choix d'orientation

Le Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente comporte deux options :

Option A : animation et gestion de l'espace commercial.

Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.



LES ENSEIGNEMENTS

Enseignement Général:

Français, histoire et géographie Mathématiques Langues vivantes Anglais, Espagnol Culture artistique Education physique et sportive Prévention santé environnement

Enseignement Professionnel:

Conseil et Vente / Suivi des ventes / Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client + Animation et gestion de l'espace commercial (option A) ou Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (option B)

Economie Droit

Réalisation d'un chef d'oeuvre

Accompagnement personnalisé prévu pour les 2 secteurs d'enseignement

Poursuite d'études en BTS

Management commercial et opérationnel (MCO)

Négociation et digitalisation de la relation client (N.D.R.C)

Support à l'action managériale

Gestion de la PME

LES PFMP

22 Semaines de stage sur 3 ans :6 minimum en Seconde8 en Première8 en Terminale

Participations aux soldes, anniversaires, inventaires, gestion rayons, promotions...

Les Débouchés

Pour l'option A:

Chef des ventes
Chef d'équipe
Manageur de rayon
Adjoint de responsable de magasin
Vendeur spécialisé
Conseiller de vente

Pour l'option B :

Chargé de prospection Encadrement d'équipes de prospecteurs Délégué commercial Technico-commercial Chef des ventes ou responsable de secteur