Conditions d'admission

Si vous avez :

L'esprit d'équipe

Une bonne présentation

Une bonne élocution

Une bonne culture générale

Si vous aimez :

Le contact humain

L'autonomie

La gestion et l'organisation

Le challenge

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

E.mail ce.0340045p@ac-montpellier.fr
Site : https://jules-ferry-montpellier.mon-ent-occitanie.fr/

La Région Occitanie Pyrénées - Méditerranée

Région académique OCCITANIE
académie Montpellier

BAC PROFESSIONNEL

Métiers du commerce et de la vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

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

Lycée des Métiers JULES FERRY - LA COLLINE Montpellier

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 Seconde
8 en Première
8 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