

BAC PRO MÉTIER DE LA VENTE OU DU COMMERCE



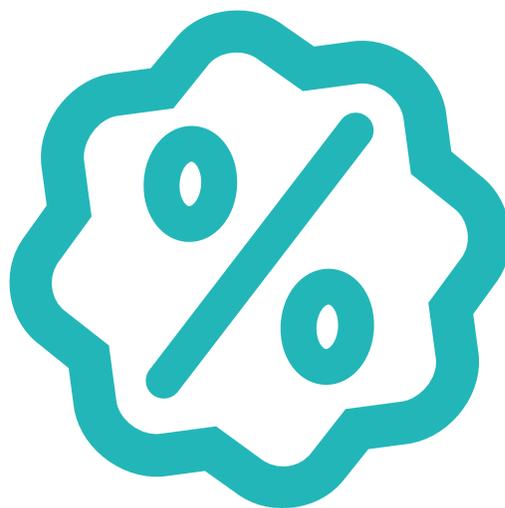
AVANT d'entrer en formation

Conditions d'admission – démarches personnelles :

- Recrutement après la 3ème
- Recrutement après un CAP Employé de vente ou de commerce / 2nde GT...
- Recrutement selon profil

Conseil : entrer dans une Formation Professionnelle, c'est s'assurer qu'elle est en adéquation avec votre projet (en collège, rencontre, stages – mini-stages sont les meilleurs moyens de parfaire votre choix).

Qualités souhaitables : être attentif / maîtrise de la langue française / niveau soutenu dans une langue étrangère (à minima l'anglais) / qualités relationnelles (expression orale / écrite) / adaptabilité et le contact humain / rigueur et soin.



APRÈS la formation

Entrer dans les Sections de Techniciens Supérieurs :

- BTS Support à l'action Managériale (SAM)
- BTS Commerce International (CI)
- BTS Négociation Digitalisation Relation Client NDRC
- BTS Profession Immobilière (PI)
- BTS Management Commercial Opérationnel
- Mention Complémentaire (MC) Assistance, Conseil, Vente à Distance (ACV)
- Mention Complémentaire (MC) Vendeur Spécialisé en Produits Techniques pour l'Habitat (VSPTH)

Entrer dans le monde professionnel au travers les métiers tels :

- Vendeur conseil (conseiller commercial)
- Assistant commercial
- Vendeur qualifié ou spécialisé



PENDANT la formation

Une formation au lycée et en milieu professionnel...

- En Seconde, une formation généraliste dans les métiers de la relation clients (Métiers Commerce/Vente/Accueil/Administration).
- Un choix dans l'une de ces formations pour entrer en classe de Première : Métier de l'Accueil / Métiers de la Vente et du Commerce (Opt. A)

Un emploi du temps de 30H/semaine.

22 semaines de Formation en Entreprise

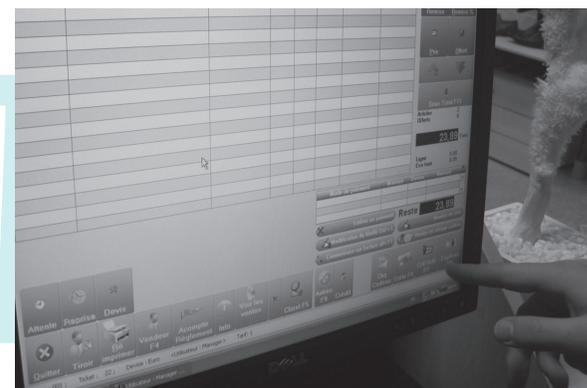
- Acquisition de connaissances et développement de savoir-faire : logiciels de Bureautique (traitement de texte, tableur...) / Technologie de l'Information et de la Communication (mail, Internet, téléphone...) / Droit-Economie, Techniques relationnelles, Facteurs d'ambiance.

Acquérir et valider les compétences liées au métier :

- Communiquer / analyser des situations
- Accueillir clientèle et fournisseurs
- Conseiller et informer
- Gérer l'espace de vente
- Techniques de prospection développement de la clientèle

L'information et l'accompagnement sur les poursuites d'études post Bac.

La transformation de la Voie Professionnelle permet une formation par alternance (1^{ère} et/ou Term)



SCANNEZ-MOI

LE MOT

de la Direction

Accueillir et accompagner nos élèves tout au long de leur parcours de formation, les soutenir et les encourager jusqu'au diplôme :

Tel est notre objectif.

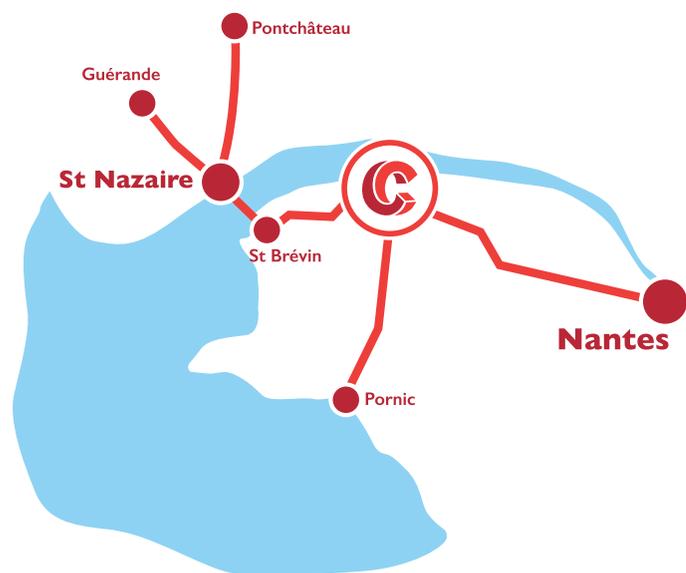
Implanté près d'une zone pavillonnaire, dans un cadre verdoyant, le lycée a été entièrement rénové en 2010 et offre un cadre de travail confortable.

Les ateliers, plateaux techniques, les espaces spécialisés, et un équipement informatique à la pointe permettent aux jeunes de travailler dans des conditions idéales d'apprentissage.

L'environnement numérique de travail e-lyco crée un lien permanent entre vous et nous et favorise le travail en commun nécessaire à la formation.

A l'échelle humaine, le lycée accueille entre 170 et 185 élèves, encadrés par une équipe d'enseignants et de vie scolaire stable. L'anonymat n'existe pas et la disponibilité de chacun permet un suivi individualisé de très bonne qualité.

Les échanges tripartites - le lycée, la famille et l'élève - sont un facteur de réussite auxquels tous les membres de la communauté scolaire restent attachés.



5 Rue Alexis Maneyrol
44560 Paimbœuf
T : 02 40 27 51 72

www.chassagne.e-lyco.fr

LES FORMATIONS



BAC PRO ACCUEIL



3^{ÈME} PRÉPA-MÉTIER



BAC PRO COMMERCE



**CAP ELECTRICIEN-NE
MC RÉSEAUX ÉLECTRIQUE**



**CAP M.V OPT MOTOCYCLES
BAC PRO M.V OPT MOTOCYCLES**



COMMERCE

L'INTERNAT

L'internat du lycée professionnel a une capacité d'accueil de 24 filles et de 52 garçons.

Il est ouvert du lundi au vendredi.

L'encadrement est assuré chaque soir par un conseiller principal d'éducation et 3 assistants d'éducation.

L'organisation dépend d'un règlement spécifique qui vise un encadrement éducatif et pédagogique, le développement de l'autonomie et le vivre-ensemble en collectivité.

Organisation

- Une chambre comprend 3 ou 4 internes, dispose de 2 vasques, d'une douche et d'un WC.
- Deux chambres pour personne à mobilité réduite
- Une salle de télévision, une salle de projection, une salle pour la pratique sportive, une salle d'étude par étage.



LYCÉE CHASSAGNE

Paimbœuf (44)

Conception et création : studio ACETONE (acetone-graphik.com)
Impression : Imprimerie ALLAIS (44)
Janvier 2020

