

Lycée des Métiers du Tertiaire et du Social Lycée de l'Espace



BACCALAURÉATS PROFESSIONNELS 3 ans

3 SPÉCIALITÉS des métiers de la
relation aux clients et aux usagers :



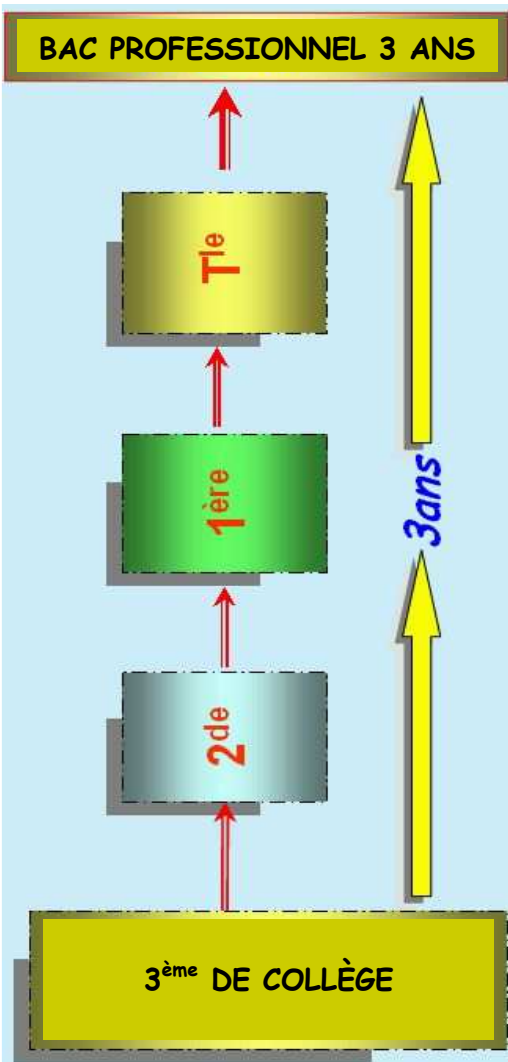
Commerce



Vente



**Accueil, Relations
Clients et Usagers**



Lycée Georges LEYGUES

Avenue d'Agen - B.P. 306
47307 Villeneuve sur Lot

☎ : 05.53.40.40.50

☎ : 05.53.40.40.62

E-mail : 0470038L@ac-bordeaux.fr

Adresse du site internet :

Webetab.ac-bordeaux.fr/lycee-georges-leygues-villeneuve/

BAC PRO COMMERCE

OBJECTIFS : le Bac Pro Commerce forme des professionnels sédentaires qui seront de futurs responsables de point de vente, ainsi l'accent est mis sur les compétences de gestionnaire et les compétences relationnelles à travers les 3 pôles : **vendre, gérer, animer.**

CONDITIONS D'ACCÈS :

- Elèves de 3^{ème} des Collèges

ENSEIGNEMENTS :

Généraux	Professionnels spécifiques
<ul style="list-style-type: none">➤ Français➤ Histoire Géographie➤ Éducation citoyenneté➤ Mathématiques➤ Langues vivantes➤ Arts appliqués➤ Éducation physique et sportive	<ul style="list-style-type: none">➤ Animer - Gérer - Vendre➤ 22 semaines de formation en milieu professionnel
Accompagnement personnalisé : 2 h30 / Soutien, approfondissement, aide à l'orientation, aide méthodologique, travaux interdisciplinaires	

ET APRÈS ? LES DÉBOUCHÉS ? :

➡ **Entrer dans la vie active :** L'objectif de ce baccalauréat professionnel est de former des vendeurs qui seront responsables d'une unité de vente autonome polyvalente ou spécialisée : petit ou grand magasin, franchise de commerce de détail, demi-gros, gros ou de stand, boutique, rayon... dans le cadre d'un grand magasin ou d'une grande surface. Après quelques années d'expérience, le titulaire d'un BPC peut obtenir un poste à responsabilité ou bien créer une entreprise commerciale.

➡ **Poursuivre ses études** vers un BTS

➡ **S'inscrire aux concours administratifs**

BAC PRO VENTE

OBJECTIFS : La négociation commerciale.

Le Bac Pro Vente prépare au métier de vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active de prospection de clientèle, de négociation de vente ou de fidélisation de la clientèle.

CONDITIONS D'ACCÈS :

- Elèves de 3^{ème} des Collèges

ENSEIGNEMENTS :

Généraux	Professionnels spécifiques
<ul style="list-style-type: none">➤ Français➤ Histoire Géographie➤ Éducation citoyenneté➤ Mathématiques➤ Langues vivantes➤ Arts appliqués➤ Éducation physique et sportive	<ul style="list-style-type: none">➤ Prospecter - Négocier - Suivre/fidéliser➤ 22 semaines de formation en milieu professionnel
Accompagnement personnalisé : 2 h30 / Soutien, approfondissement, aide à l'orientation, aide méthodologique, travaux interdisciplinaires	

ET APRÈS ? LES DÉBOUCHÉS ? :

➡ **Entrer dans la vie active :** L'objectif de ce baccalauréat professionnel est de former des commerciaux aux principaux emplois :

- Commercial ou attaché commercial
- Chargé de prospection
- Chargé de clientèle
- Téléprospecteur, télévendeur
- Vendeur démonstrateur ou à domicile
- Représentant

➡ **Poursuivre ses études** vers un BTS

➡ **S'inscrire aux concours administratifs**

BAC PRO ACCUEIL, RELATIONS CLIENTS ET USAGERS

OBJECTIFS : Former de futurs employés capables d'effectuer des prestations au public avec un esprit de service. La formation prépare à affronter toutes les situations qui mettent en présence dans une relation interpersonnelle (face à face ou téléphonique) un client ou un usager et un(e) employé(e) chargée de la fourniture du service. Elle développe des compétences d'ordre relationnel, commercial, d'organisation et de gestion.

CONDITIONS D'ACCÈS :

- Elèves de 3^{ème} des Collèges

ENSEIGNEMENTS :

Généraux	Professionnels spécifiques
<ul style="list-style-type: none">➤ Français➤ Histoire Géographie➤ Éducation citoyenneté➤ Mathématiques➤ Langues vivantes➤ Arts appliqués➤ Éducation physique et sportive	<ul style="list-style-type: none">➤ Techniques relationnelles➤ Organiser et gérer l'activité➤ Contribuer au montage de projet➤ 22 semaines de formation en milieu professionnel
Accompagnement personnalisé : 2 h30 / Soutien, approfondissement, aide à l'orientation, aide méthodologique, travaux interdisciplinaires	

ET APRÈS ? LES DÉBOUCHÉS ? :

Une ouverture sur des secteurs professionnels variés : sont concernées, les grandes entreprises intégrant un service spécifiquement «relations clientèles», les petites ou moyennes entreprises voulant privilégier cette fonction ainsi que les administrations et établissements publics.

➡ **Poursuivre ses études** vers un BTS

➡ **S'inscrire aux concours administratifs**