

APRÈS LE BAC PRO...

Quels métiers préparer ?

Option A

Vendeur(euse) conseil
Vendeur(euse) en grande distribution
Vendeur(euse) en boutique, en e-commerce

Option B

Commercial(e), attaché(e) commercial(e)
Télévendeur(euse)
Conseiller(ère) clientèle

Où travailler ?

Option A

Commerce de détail, spécialisé ou généraliste
Supermarché, Hypermarché...

Option B

Tous types d'entreprises de production,
de services ou de distribution

Quelles poursuites d'études ?

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
Tout autre BTS tertiaire : communication, banque, assistant de gestion PME-PMI
Professions immobilières...
BUT Techniques de Commercialisation, Marketing Digital...

LYCÉE ÉDOUARD HERRIOT



BACCALURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A (COMMERCE)

Animation et gestion de l'espace commercial

OPTION B (VENTE)

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale





ENSEMBLE PRÉPARONS VOTRE AVENIR

REJOIGNEZ
NOUS !

Mes qualités pour réussir

Dynamique, persévérant(e), méthodique, communicant(e), passionné(e), autonome, rigoureux(se).

Année de terminale possible en apprentissage

Recrutement

Vous avez le sens du relationnel et des responsabilités,
Vous avez une excellente présentation,
Vous aimez travailler en équipe,
Vous êtes à l'aise à l'oral,
Vous êtes prêt(e) à vous investir,
Vous aimez la variété des tâches et les outils numériques,
Vous êtes ambitieux et avez l'esprit d'initiative.

Environnement de travail

Site pédagogique de e-commerce : OXATIS,
Magasin d'application,
Logiciels bureautiques,
Espace Numérique de Travail (ENT),
Outils vidéos et de communication.

Un réel partenariat avec le monde du travail

20 semaines de formation en milieu professionnel :
6 semaines en Seconde, 8 semaines en Première, 6 semaines en Terminale.

Programme de la formation

Enseignement professionnel

Option A Commerce

Participer à l'approvisionnement,
Vendre, conseiller, fidéliser,
Assurer la gestion commerciale,
Prévention Santé Environnement,
Chef d'œuvre.

Option B Vente

Prospecter et suivre la clientèle,
Négociateur,
Fidéliser la clientèle,
Prévention Santé Environnement,
Chef d'œuvre.

Enseignement général

Économie et droit,
Français,
Histoire-Géographie,
Mathématiques,
Anglais,
Espagnol ou Italien,
Éducation Physique et Sportive,
Arts Appliqués.