

**Poursuites d'études,
Débouchés, métiers**

La finalité du bac pro est l'entrée dans la vie active.

Cependant il est possible avec un bon dossier scolaire et une forte motivation d'intégrer des formations d'enseignement supérieur

Entrée dans la vie active

- Chargé de clientèle
- Téléprospecteur
- Commercial itinérant
- Assistant commercial

Poursuite d'études

- BTS Négociation Relation Clients
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Banque et assurance

Bac Pro Vente

LYCEE **jacquesprevert**
pôle étudiant

Le pôle étudiant

- BTS Assistant de Manager
- BTS Comptabilité et Gestion des Organisations
- BTS Management des Unités Commerciales.

Formations L3 en apprentissage

- Diplôme de Comptabilité et de Gestion
- Licence professionnelle Management Durable des Organisations

Le lycée

Usages numériques

Ouverture internationale

Partenariats avec les entreprises

Actions Culturelles



1 Place Lucie Aubrac
30 380 SAINT CHRISTOL LEZ ALÈS
04 66 60 08 50 / cdt.prevert@gmail.com

www.lyceeprevert.fr

Jacques Prévert
*



LYCEE **pôle étudiant**
**jacques
prevert**
Saint-Christol-lez-Alès

**Baccalauréat
Professionnel
Vente**



www.lyceeprevert.fr

Conditions d'accès

Formation accessible aux élèves de 3ème collège ou 3ème DP6, peuvent également être admis les élèves issus de la seconde.

Les qualités requises

- Aisance dans la communication orale
- Facultés d'adaptation et de mobilité
- Sens de l'organisation
- Utilisation de l'outil informatique
- Goût des autres et du contact

Formation en entreprise

22 semaines de formation en entreprise réparties sur les trois années :

- 6 semaines en seconde
- 8 semaines en première
- 8 semaines en terminale

Elles permettent de :

- Connaître le monde de l'entreprise
- mettre en pratique vos acquis professionnels
- d'acquérir une meilleure connaissance du milieu professionnel
- d'accroître vos chances d'insertion professionnelle

Contenu de la formation

Enseignement professionnel :

Formation professionnelle, technologique et scientifique :

- **Accueil et information du client ou de l'utilisateur**
- **Suivi, prospection des clients ou contact avec les usagers**
- **Conduite d'un entretien de vente**
- **Economie – Droit**
- **PSE** : Prévention Sécurité Environnement
- **Aide individualisé** : Un accompagnement

personnalisé d'une durée de 2h30 par élève et par semaine sur les 3 années de formation

Enseignement Général :

- Français
- Histoire- Géographie
- Mathématiques
- Langue Vivante
- Education Artistique

LA FORMATION

Vous aurez la possibilité d'obtenir au bout de deux ans, un **B.E.P. Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers**.

Tout au long du baccalauréat professionnel vous allez acquérir des compétences permettant de :

- Préparer et organiser la prospection
- Réaliser la prospection
- Préparer la négociation
- Préparer les visites
- Négocier
- Assurer le suivi et la fidélisation des contacts

ainsi que des connaissances économiques, juridiques et la maîtrise approfondie d'outils informatiques et de communication.

Par ailleurs, l'importance est aussi donnée à la culture d'entreprise

