

Les poursuites d'études

Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

MC Vendeur spécialisé en alimentation : Le titulaire de cette mention complémentaire participe à la préparation (assemblage, mise en température et conditionnement), à la mise en place, à la mise en valeur et à la vente des produits. Il joue également un rôle de conseil auprès de la clientèle.

MC Assistance, conseil, vente à distance : Il accueille, renseigne et saisit les informations collectées. Il fait partie d'une équipe placée sous la responsabilité d'un superviseur ou d'un cadre commercial ou technique.

BTS Management Commercial Opérationnel : Il prend la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client : Vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.



Conditions générales d'accueil

HEBERGEMENT ET RESTAURATION

Internat : Ouvert du lundi au vendredi, il est exclusivement réservé aux élèves du secondaire de la 2nde à la terminale. Les étudiants en BTS doivent se loger par leurs propres moyens.

Restaurant : Ouvert toute la semaine, réservation avant 10h.

Accès

Par l'autoroute de Sisteron, sortie n°8 Vizille

de Grenoble par Pont-de-Claix (D1075 puis D1085)

Par Brié (Route Napoléon)

Par Uriage (D524, route touristique)

Service régulier d'autocars (Allo Transisère : 0820 08 38 38)

Ligne Transisère **Express 3** Vizille - Grenoble, arrêt Chantefeuille à Vizille.

Ligne Transisère **3000** Le Bourg-d'Oisans - Vizille - Grenoble, arrêt Lycée.

Ligne Transisère **4100-4101** Grenoble - La Mure - Corps, arrêt Les Forges.



Contact

Lycée Polyvalent « Portes de l'Oisans »
960 avenue Aristide Briand
38220 Vizille



Téléphone : 04 76 68 09 22

Télécopie : 04 76 68 11 54

Messagerie : ce.0380089r@ac-grenoble.fr

Site internet: www.lyceedevizille.fr

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

Métiers du commerce et de la vente

Option A - Animation et
gestion de l'espace commercial



Lycée Portes de l'Oisans
Lycée des Métiers
de l'ELECTRONIQUE et du NUMERIQUE

La formation en milieu scolaire

La formation se déroule sur 3 ans.

Outre les matières **générales habituelles** (français, histoire/géographie, mathématiques, éducation artistique et sportive) les élèves suivent un enseignement renforcé en anglais pour ceux qui intégreront la Section Européenne et pour tous une seconde langue vivante (espagnol ou italien).

En ce qui concerne les **matières professionnelles**, elles se déroulent en classe entière ou à effectif réduit et sont organisées autour de 3 axes :

LE CONSEIL ET LA VENTE : Une partie de l'enseignement de ce pôle est assurée en anglais

Assurer la veille commerciale

Réaliser la vente dans un cadre omnicanal

Assurer l'exécution de la vente

LE SUIVI DES VENTES

Assurer le suivi de la commande du produit et du service

Traiter les retours et réclamations client

LA FIDELISATION DE LA CLIENTELE

Traiter les informations client

Développer la relation client

L'ANIMATION ET LA GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Assurer les opérations préalables à la vente

Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle

**Accessible par la 2° pro :
Métiers de la Relation Client**

La formation en milieu professionnel

Deux périodes chaque année, soit 6 stages sur les trois années de formation pour un total de 22 semaines. Ces périodes dans des magasins ou en grandes surfaces permettent de participer et de mieux comprendre la réalité des situations professionnelles ; elles donnent lieu à une note d'examen.

L'une des périodes en entreprise (4 semaines) se déroulera en Irlande, à Galway, dans un magasin.

La section européenne

Qu'est-ce qu'une Section Européenne ?

Cette section permet aux élèves de préparer un Bac Pro Commerce portant la mention "Section Européenne". L'enseignement dans cette section repose sur une pratique soutenue de l'anglais, en classe et en situation professionnelle.

Aux enseignements classiques s'ajoutent de nombreuses actions et notamment la réalisation d'un stage en Irlande, à Galway.

Qu'est-ce que la Mention Européenne ?

Au terme des trois années de Bac Pro Commerce, l'élève peut se présenter au baccalauréat à l'épreuve "Section Européenne". Celle-ci permet d'obtenir une mention européenne au bac. Cette mention donne une valeur ajoutée au diplôme, et garantit une bonne maîtrise de l'anglais, pour son dossier pour une poursuite d'études ou lors d'une embauche.

Recrutement

Cette section est ouverte aux élèves issus d'une classe de 3ème. Des entretiens se déroulent au lycée en début d'année scolaire afin de constituer le groupe d'élèves intégrant la "Section Européenne".

Les compétences sont développées en cours et lors de projets pédagogiques.

Qualités souhaitées

Autonomie, sens du contact, dynamisme, bonne présentation, qualités d'expression et d'organisation, travail en équipe.

Examen

La mention « Section Européenne » est apposée sur le diplôme du Baccalauréat Professionnel Commerce si les conditions suivantes sont remplies :

Obtention de la note 12/20 au moins à l'épreuve écrite d'anglais LV1 au Baccalauréat Professionnel Commerce

Obtention de 10/20 au moins à l'épreuve spécifique (épreuve orale, dossier de stage en anglais et scolarité en « Section Européenne », -matière professionnelle enseignée en langue étrangère-)

Délivrance d'une attestation "EUROPASS Mobilité" à l'issue du parcours pour attester des compétences linguistiques et de la mobilité du candidat.

Un projet Erasmus +

Des projets de mobilité

Pour effectuer un stage dans une entreprise européenne et découvrir et échanger sur ses pratiques professionnelles.

Des projets partenariats

Pour tisser une coopération avec des acteurs de la formation professionnelle européens autour d'un thème choisi en commun.

Des projets de transfert d'innovation

Pour développer, à travers le transfert, l'utilisation et l'appropriation d'outils et méthodes de formation performants à travers l'Europe.

**Contacts pour la section
COMMERCE
Mme PETRIZELLI, Mme WILLIG
et M MEDJBEUR**