

Le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option B

Le titulaire de ce baccalauréat travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multiscarte ou agent commercial.

Qualités requises

- Qualités relationnelles et sens du service
- Disponibilité
- Sens de l'initiative
- Bonne présentation

Déroulement de la formation

- **Après une année de seconde commune à la famille de métiers « Métiers de la Relation Client », l'élève choisit de poursuivre en bac Professionnel « Métiers du commerce et de la vente Option B».**
- **22 semaines de stages réparties sur 3 ans.**
- En terminale choix entre les 2 modules « Insertion Professionnelle » et « Poursuite d'études »

Horaire hebdomadaire (à titre indicatif)

◆ Formation professionnelle

▪ Enseignement Professionnel	12 h
▪ Co-intervention Ens. Pro/Français	
Maths	2 h
▪ Accompagnement perso Consolidation	3 h
▪ PSE	1h
▪ Réalisation d'un chef d'œuvre (1ère et Terminale)	2h

◆ Expression et ouverture sur le monde

▪ Français Histoire géographie	3.5 h
▪ Mathématiques	1.5 h
▪ LV1 (Anglais)	2 h
▪ Arts appliqués	1 h
▪ Education physique et sportive	2.5 h
▪ LV2 (Espagnol)	1.5 h
▪ PSE	1 h

Total

 30h

◆ Option Section Européenne Anglais 2h

Notre Projet Educatif

Le Lycée Professionnel THEAS propose un enseignement qui associe **la rigueur, le respect et la tolérance**, tout en favorisant **la communication et l'ouverture sur le monde**.

Notre démarche inspirée par les valeurs éducatives chrétiennes propose **des formations professionnelles avec des exigences-qualité**. Elle participe à l'épanouissement et à la construction du jeune adulte qui accède à la vie active.

La répartition horaire est susceptible de varier en fonction de la réglementation et des effectifs.

ET APRES ?

◆ *L'insertion dans la vie active*

◆ *La poursuite d'études supérieures*

Un très bon niveau et une forte motivation sont indispensables pour réussir.

Les poursuites possibles :

- le BTS Gestion de la PME
- le BTS Commerce International à référentiel européen
- le BTS Management Commercial Opérationnel
- les BTS Technico commercial
- le BTS Négociation et Digitalisation de la relation Client

NOS ACTIONS

Sorties culturelles

- ◆ Cinéma, Théâtre
- ◆ Voyages pédagogiques (Madrid, Paris, Grèce, Italie...)

Actions pédagogiques

- ◆ Visites d'entreprises
- ◆ Possibilité de stages à l'étranger
- ◆ Création d'entreprise lycéenne «Entreprendre pour apprendre»
- ◆ Rencontre avec des professionnels

Rencontres et activités autour de thèmes sensibles

- ◆ Prévention routière
- ◆ Prévention des risques liés à l'adolescence

Actions Humanitaires

- ◆ Collecte de matériel scolaire pour des écoles d'Afrique
- ◆ Sensibilisation au développement durable

Actions diverses

- ◆ Journée d'intégration
- ◆ Fêtes de Noël, Fêtes de la Sainte Angèle
- ◆ Cérémonie de remise des diplômes



2de Métiers de la Relation Client

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B

PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DEL'OFFRE COMMERCIALE

Rue Marie-Rose GINESTE
CS 20545 – 82005 MONTAUBAN Cedex

TEL : 05.63.03.96.27 - Fax : 05.63.03.96.36