

# Baccalauréat Professionnel

## Métiers du commerce et de la vente

### Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Le baccalauréat professionnel "Métiers du commerce et de la vente" propose une voie de réussite professionnelle articulée en **3 années de formation après la 3<sup>ème</sup>**.

#### ■ Une formation en phase avec le marché de l'emploi

Le titulaire du baccalauréat professionnel "Métiers du Commerce et de la Vente" option "prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale" s'inscrit dans **une démarche commerciale active**.

Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- participer à la fidélisation et à la gestion d'une unité commerciale
- prospecter des clients potentiels.

Bénéficiant du statut de salarié ou d'indépendant, il vise des emplois de vendeur conseil, télé-conseiller, chargé de clientèle ou plus spécifiquement conseiller relation client ou commercial. Il peut évoluer vers des postes de chef des ventes, de responsable d'équipe ou de chargé de prospection.

Son activité s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise et nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d'une amplitude variable

#### ■ Un projet éducatif porteur de cultures

Bel-Orme se veut un lycée ancré dans la culture des organisations et ouvert sur l'Europe. Notre projet se construit sur des enjeux importants :

- S'ouvrir à l'international
- Construire des passerelles avec les professionnels
- Donner à tous un large accès à la culture

#### ■ Des outils adaptés

Une salle de TP dédiée à la communication et une boutique d'application au cœur du lycée permettent une réelle mise en situation.

Des outils numériques à disposition.

Au global, une formation qui, par sa richesse et son adéquation avec le marché de l'emploi va permettre une **insertion professionnelle immédiate** et porteuse d'emplois dans le secteur tertiaire mais aussi une **poursuite d'études en BTS** Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Management Commercial Opérationnel voire en IUT.

#### ■ Une formation articulée autour de 2 pôles équilibrés

##### - Formation professionnelle :

- Conseiller et Vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation clients
- Économie et Droit
- Prévention - Santé - Environnement
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

##### - Formation générale :

- Mathématiques
- Français / Histoire - géographie / EMC
- Langue vivante (LV1 et LV2 obligatoires)
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

**22 semaines de formation en milieu professionnel**

■ **Une section Européenne Anglais** qui se traduit par un renforcement de l'anglais oral et un enseignement en Commerce / Vente dispensé en langue anglaise en plus des disciplines. Les plus motivés pourront réaliser leur premier stage de terminale en Angleterre.

#### ■ Des ateliers permettent de dynamiser la formation :

- Business Game pour l'esprit d'entreprendre
- Journées linguistiques pour une pratique intense des langues avec des enseignants natifs.
- Escape Game pour la réflexion et la cohésion.
- Savoir être avec un comédien professionnel pour une plus grande exigence professionnelle
- Lien entre l'enseignement professionnel et le théâtre avec un metteur en scène professionnel



# TERTIAIRE

La filière Tertiaire recouvre un vaste champ d'activités qui va du commerce à la finance en passant par la gestion des ressources humaines, la mercatique, la gestion, la communication ou la vente.

Bel-Orme se veut un lycée ancré dans la culture des organisations et ouvert sur l'Europe. Notre projet prend appui sur des enjeux fondamentaux avec ambition, cohérence, rigueur et exigence.

## 1 S'ouvrir à l'international

### ■ Selon trois axes de développement

- Doter l'élève d'une véritable culture européenne (langue et civilisation) ;
- Favoriser la pratique d'une langue étrangère dans une discipline non linguistique (commerce, vente, gestion-administration ou management) ;
- Développer les séjours professionnels, linguistiques et culturels à l'étranger .

### ■ Avec des moyens véritables :

- Une section Européenne Anglais pour toutes les classes du lycée et Espagnol en Lycée Technologique ;
- Des stages à l'étranger ;
- Une semaine linguistique animée par des intervenants anglais et espagnols ;
- Un partenariat avec plusieurs CEGEP au Québec pour une poursuite d'études ou une double diplomation ;
- Une labellisation "Lycée Équitable" et des actions menées sur le commerce équitable ;
- Des séjours culturels et linguistiques dans plusieurs villes européennes, (Cardiff, Londres, Dublin, Barcelone, Madrid, Rome) .

## 2 Construire des passerelles avec les professionnels

### ■ Aller du lycée vers l'entreprise

- Visites d'entreprises ;
- Périodes de formation.

### ■ Collaborer avec des professionnels au lycée :

- Conférences "métier", petits-déjeuners "entreprise" ;
- Ateliers de mise en situation professionnelle animés par un consultant ;
- Salle de TP dédiée à la communication ;
- Boutique d'application ;
- « Business Game » animés par des chefs d'entreprise
- Mini-entreprise

## 3 Donner à tous un large accès à la culture

- Sorties culturelles ;
- Ateliers d'expression animés par un comédien ;
- Séminaire "Théâtre" animé par un metteur en scène ;
- Partenariat avec une association humanitaire.
- Partenariat avec des associations sportives

A Bel-Orme, la filière tertiaire se décline en deux voies de formation au niveau Baccalauréat et deux sections de technicien supérieur en enseignement post-bac.

