

## La section Europe anglais et communication :

Tous les élèves de **2<sup>nd</sup>e professionnelle MRCU ou GA** suivent cet enseignement.

A l'issue de cette 1<sup>ère</sup> année, une **sélection** détermine les élèves qui pourront poursuivre en 1<sup>ère</sup> et Terminale.

En première (voir en Terminale), les élèves ont la possibilité de faire un **stage dans un pays européen de langue anglaise**.

### Organisation :

Outre les cours d'anglais, les élèves suivront 1h de cours supplémentaire en anglais et 1h de communication en anglais \*

- ◆ **Préparation des séquences en entreprise**
- ◆ **Vocabulaire courant**
- ◆ **Vocabulaire professionnel**
- ◆ **Mise en situation professionnelle**
- ◆ **Connaissance de l'Europe** et plus particulièrement le pays dans lequel ils se rendront par l'histoire, la géographie et les institutions



\*sauf en 2<sup>nd</sup>e pro : 1h d'anglais/15 jours  
1h de communication en anglais/15 jours



**PORTES OUVERTES**  
**SAMEDI 30 MARS 2019**  
**SAMEDI 15 JUIN 2019**  
**9 H - 12 H 30**



10 rue du Sauget 39300 CHAMPAGNOLE  
Tél. 03 84 52 70 70  
[www.lajeanne-champa.com](http://www.lajeanne-champa.com)



Centre Scolaire  
Jeanne d'Arc (Champagnole)



**Bac Pro  
VENTE**

- Vous êtes ambitieux et persévérant ?
- Vous aimez les contacts humains ?
- Vous avez envie de découvrir le monde de la vente ?

**Le bac pro vente est fait pour  
vous !**

**LP Jeanne d'Arc CHAMPAGNOLE**

## Baccalauréat Professionnel Vente :

Cette formation s'adresse à des jeunes issus de **3<sup>ème</sup> de Collège** et de **3<sup>ème</sup> Prépa Pro**

Entrée en **2<sup>nde</sup> pro MRCU** (Seconde Professionnelle des Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers)

Possibilité d'**accueil en 1<sup>ère</sup>** professionnelle d'élèves titulaires d'un **CAP vente ou commerce** ou d'**élèves de 2<sup>nde</sup> générale** sur dossier et entretien

Les futurs élèves pourront mettre en pratique la théorie durant **22 semaines de stage** :

- ◆ En Seconde MRCU : **6 semaines**
- ◆ En Première et Terminale vente : **8 semaines/an**

## Les matières professionnelles :

Ils pourront découvrir :

- ◆ Les **méthodes et les techniques de vente** en face à face, par téléphone et par Internet
- ◆ La **prospection terrain**
- ◆ La **négociation commerciale**
- ◆ Les **méthodes et techniques de communication**



## Profil des futurs commerciaux :

- ◆ Une forte **motivation**
- ◆ De bonnes **capacités à travailler en groupe**
- ◆ De bonnes **aptitudes à l'expression, à la communication et au relationnel**
- ◆ Le sens des **responsabilités**
- ◆ Le sens de **l'organisation**
- ◆ Le **sens et la gestion du temps**
- ◆ **L'attention et le respect des autres**
- ◆ **L'intérêt pour les relations humaines**

## Emplois visés à court terme :

- ◆ Commercial ou attaché commercial
- ◆ Chargé de prospection, chargé de clientèle
- ◆ Prospecteur vendeur
- ◆ Téléprospecteur, télévendeur
- ◆ Vendeur démonstrateur
- ◆ Vendeur à domicile
- ◆ Représentant

Avec l'expérience professionnelle, les responsabilités seront accrues et l'emploi pourra évoluer