

**La section Europe
anglais et communication :**

Tous les élèves de **2^{nde} professionnelle MRC ou AGORA** suivent cet enseignement.

A l'issu de cette 1^{ère} année, une **sélection** détermine les élèves qui pourront poursuivre en 1^{ère} 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^{nde} pro : 1h d'anglais/15 jours
1h de communication en anglais/15 jours



Accueil

PORTE OUVERTES

**SAMEDI 8 JUIN 2024
DE 9 H à 12 H**



**10 rue du Sauget 39300 CHAMPAGNOLE
Tél. 03 84 52 70 70**

www.centrescolairejeannedarc.fr



Bac Pro M.C.V.

**Métiers du
commerce et de la
vente**



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

Le bac pro M.C.V. est fait pour vous !

LP Jeanne d'Arc CHAMPAGNOLE

Baccalauréat Professionnel Vente :

Cette formation s'adresse à des jeunes issus de 3^{ème} de Collège et de 3^{ème} Prépa Pro

Entrée en 2^{nde} pro MRC (Seconde Professionnelle des Métiers de la Relation Clients)

Possibilité d'accueil en 1^{ère} professionnelle d'élèves titulaires d'un CAP vente ou commerce ou d'élèves de 2^{nde} générale sur dossier et entretien

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

- ◆ En Seconde MRC : 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

BLOC 1 : Conseil et vente

BLOC 2 : Suivre les ventes

BLOC 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client.

BLOC 4 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale



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, télésurveillant
- ◆ Vendeur démonstrateur
- ◆ Vendeur à domicile
- ◆ Représentant
- ◆

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