

La section Europe anglais et communication :

Tous les élèves de **2nde 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 2nde pro : 1h d'anglais/15 jours
1h de communication en anglais/15 jours



Accueil

PORTES OUVERTES

**SAMEDI 8 JUIN 2024
DE 9 H à 12 H**



Lycée
professionnel

10 rue du Saugat 39300 CHAMPAGNOLE
Tél. 03 84 52 70 70

www.centrescolairejeannedarc.fr



Centre Scolaire
Jeanne d'Arc (Champagnole)



**Bac Pro
M.C.V.**
Métiers du
commerce et de la
vente



- Vous êtes ambitieux et persévérant ?
- 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, télévendeur
- ◆ Vendeur démonstrateur
- ◆ Vendeur à domicile
- ◆ Représentant
- ◆

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