LYCEE POLYVALENT PAUL VERLAINE
19 Rue Normandie Niemen - BP 5134 - 08305 Rethel
Tél. : 03 23 39 50 30 **Email :** ce.0080039z@ac-reims.fr **WEB** : www.lyceeverlaine-rethel.fr

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente option A ou B

Niveau d'entrée : / Niveau de sortie en cas de réussite aux examens : 4 Durée du cursus : 3 ans

Modalités d'admission :
Le baccalauréat professionnel se prépare en trois ans après la troisième et rassemble près d'une centaine spécialités.
Au lycée Paul Verlaine, après la classe de 3ème : seconde Métiers de la relation client puis première et terminale Métiers du commerce et de la vente, option A ou B.
Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans sous certaines conditions.

Eligible à l'apprentissage :
OUI à partir de 16 ans et à tout moment dans le cursus, sans quitter sa classe.

Frais de scolarité si apprentissage *:
En apprentissage, la scolarité est financée dans le cadre d'un contrat de travail, par l'entreprise via son Opérateur de Compétences (OPCO).
* Plus d'informations sur l'apprentissage sur le site internet du CFA Académique : www.academiereims.fr/reseau/gipfcip-cfa/

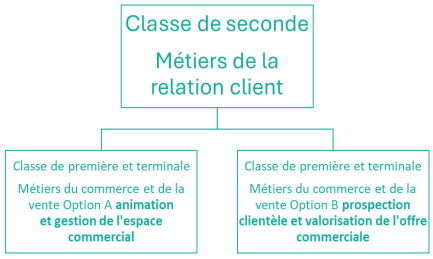
Accueil PSH :
Formation ouverte aux personnes en situation d'handicap. Moyens de compensation à étudier avec l'infirmière scolaire de l'établissement.

Modalités d'évaluation :
Périodes de stages obligatoires pour valider le Bac Pro.
Le baccalauréat professionnel comporte **sept épreuves obligatoires.** Les candidats peuvent aussi choisir de passer jusqu'à deux épreuves facultatives .

Taux de réussite aux examens (2022)
95%

Le BAC PRO Métiers du commerce et de la vente, se prépare selon l'option A ou B.
Ces options préparent à deux métiers distincts :

- l'option A destinée à la vente en magasin,
- l'option B destinée à des commerciaux terrains.



►Public et Prérequis

- Goût du contact
- Sens des relations humaines
- Aisance, politesse
- Patience, disponibilité
- Esprit d'initiative
- Sens des responsabilités

►Métiers et Compétences visés

Option A

Le titulaire du Bac Pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe de vendeur, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.
Il travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Option B

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise.
Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels. Il alimente son fichier informatisé.
il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente.

▶ Programme de formation

Nombre d'heures de cours par semaine Sur les 3 années de formation	
Enseignement Général	1 070 heures
Enseignement Professionnel	1 189 heures
Soutien au Parcours	91 heures
Formation en entreprise	De 16 à 20 semaines

Mise à Jour : Janv 2024

▶ Stages

Durée des stages sur le cursus de formation complet :	De 16 à 20 semaines x 35h
Les stages sont t-ils éligibles à l'allocation PFMP* (*Périodes de formation en milieu professionnel)?	Oui
Puis-je avoir une gratification versée par l'entreprise à la fin de mon stage ?	Oui
Les stages sont-ils certificatifs ?	Oui
Vais-je être accompagné (e) pour trouver mon lieu de stage ?	Oui, mais l'élève doit-être le moteur de ses recherches.

▶ Poursuites d'études

Le Bac Pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

Exemples de poursuites d'études:

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Les + du lycée PAUL VERLAINE

Restaurant Scolaire
Internat filles & garçons
Cafétéria,
Maison des élèves et étudiants
Association sportive
Salle de musculation
Mini-entreprises
Lycée 4.0

http://www.lyceeverlaine-rethel.fr/

https://www.academiereims.fr/reseau/gipfcip-cfa/