



LYCÉE PROFESSIONNEL
HONORÉ BARADAT
PAU

Être autonome

Savoir
s'adapter

Être dynamique

Avoir le sens du
contact et un bon
relationnel

Être polyvalent

Aimer les
challenges

Travailler
en équipe

Être organisé

Avoir le sens des
responsabilités

Cette formation est ouverte, après la classe de 3ème, aux élèves présentant un intérêt pour le contact clientèle. L'affectation se fait par procédure informatisée «Affelnet».

Des stages en entreprise d'une durée totale de 22 semaines, sur les 3 ans permettent d'acquérir des compétences professionnelles évaluées et prises en compte pour l'obtention du diplôme.

LYCÉE PROFESSIONNEL HONORÉ BARADAT • 05 59 02 97 26 •
28 avenue Pierre Massé - B.P 9028 PAU CEDEX 09 - ce.0640058R@ac-bordeaux.fr

**BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE / DE L'ACCUEIL**
UN MÉTIER DYNAMIQUE EN CONTACT AVEC LA CLIENTÈLE

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A

« ANIMATION ET GESTION
DE L'ESPACE COMMERCIAL »

Pour être

- employé(e) commercial(e), vendeur(e) qualifié(e), vendeur(se) spécialiste...

Les enseignements

- Enseignements généraux (environ 13h)

Français, Histoire-géo, Mathématiques, 2 langues vivantes (Anglais, Espagnol), Arts appliqués, EPS

- Enseignements professionnels (environ 16h)

• 3 blocs de compétences communs et un spécifique :

- conseiller et vendre
- suivre les ventes
- fidéliser la clientèle et développer la relation client

- animer et gérer l'espace commercial

• **Prévention, santé, environnement – Eco-droit**

Poursuites d'études

BTS : Management Commercial Opérationnel - Négociation et Digitalisation de la Relation Client- Professions immobilières – Commerce International

- BTS Logistique

Les domaines d'activités

Dans tout type d'unité commerciale : alimentaire ou non, spécialisé ou généraliste en libre-service ou en vente assisté

OPTION B

«
PROSPECTION CLIENTÈLE ET
VALORISATION DE L'OFFRE

Pour être

- commercial(e), conseiller(ère) vendeur(euse), à distance, conseiller(ère) en vente directe ...

Les enseignements

- Enseignements généraux (environ 13h)

Français, Histoire-géo, Mathématiques, 2 langues vivantes (Anglais, Espagnol), Arts appliqués, EPS

- Enseignements professionnels (environ 16h)

• 3 blocs de compétences communs et un spécifique :

- conseiller et vendre
- suivre les ventes
- fidéliser la clientèle et développer la relation client

- prospecter et valoriser l'offre commerciale

• **Prévention, santé, environnement – Eco-droit**

Poursuites d'études

BTS : Management Commercial Opérationnel - Négociation et Digitalisation de la Relation Client- Professions immobilières – Commerce International

- BTS Logistique

Les domaines d'activités

Dans les entreprises commerciales, de services ou de production ayant une force de vente

MÉTIERS DE L'ACCUEIL

Pour être

Chargé(e) d'accueil, agent(e) d'accueil, agent(e) d'accueil et d'information, hôte(esse) d'accueil, hôte(esse) d'évènementiel, standardiste, téléopérateur(trice), réceptionniste ...

Les enseignements

- Enseignements généraux (environ 13h)

Français, Histoire-géo, Mathématiques, 2 langues vivantes (Anglais, Espagnol), Arts appliqués, EPS

- Enseignements professionnels (environ 16h) :

- Activités par blocs de compétences :
 - gérer l'accueil multicanal (conseil, information, orientation)
 - gérer l'information et des prestations organisationnelles (projets, évènements...)
 - gérer la relation commerciale
- Prévention, santé, environnement – Eco-droit

Poursuites d'études

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

- Mention complémentaire (en 1 an) : Accueil dans les transports – Accueil réception

Les domaines d'activités

Dans tous les organismes et entreprises recevant du public en face à face ou par téléphone et vendant ou fournissant des services