

LA CLASSE DE BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option B « Prospection Clientèle » - Vente



Jules Froment
LYCÉE POLYVALENT

Profil recherché :

- Etre à l'écoute
- Bon relationnel
- Esprit d'équipe
- Méthode et organisation
- Disponibilité

Enseignements Généraux

FRANÇAIS <i>dont co-intervention</i>	3H 1H
HISTOIRE-GEOGRAPHIE	1H
LANGUE VIVANTE A	2H
LANGUE VIVANTE B	1H30
ARTS APPLIQUES	1H
MATHEMATIQUES <i>dont co-intervention</i>	2H30 0H30
EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE	2H
ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE	0H30
CONSOLIDATION ET ORIENTATION	2H

La co-intervention, 3h pour donner du sens

Chaque semaine, les élèves sont en classe avec les professeurs d'enseignements professionnels et leurs professeurs de français ou de mathématiques. Cette co-intervention a pour objectif de donner du sens à l'enseignement et d'inscrire l'enseignement général dans la logique du métier préparé.

La consolidation des savoirs

Pour mieux armer les élèves face aux enjeux du monde professionnel, l'*Accompagnement personnalisé* est recentré sur les matières générales et les compétences transversales que sont le savoir-être ou « apprendre à apprendre ».

Enseignements Professionnels

LES STAGES EN ENTREPRISES (PFMP)
8 semaines en 1 ^{ère} Bac Pro
8 semaines en Term. Bac Pro

LES LIEUX DE STAGES EN ENTREPRISE
Concessionnaires
Assurances / Banques
Agences immobilières

BLOCS DE COMPETENCES A VALIDER
Négociation- Vente
Préparation et suivi de l'activité commerciale
Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle

Coloration : Communication Numérique

Dans le but d'offrir aux élèves du Lycée des Métiers Jules Froment la meilleure intégration professionnelle possible, les équipes pédagogiques proposent un enseignement complémentaire en lien avec les demandes professionnelles locales.