

Lycée des métiers du tertiaire, de la coiffure et de l'esthétique

MARIA CASARES



2020-VA

Lycée des métiers	du tertiaire
de la coiffure	et de l'esthétique

Maria Casarès

LA FILIERE VENTE

Bac Pro
Vente

Bac Pro
Accueil

Bac Pro
Commerc
e



LE BAC PRO COMMERCE

LE METIER

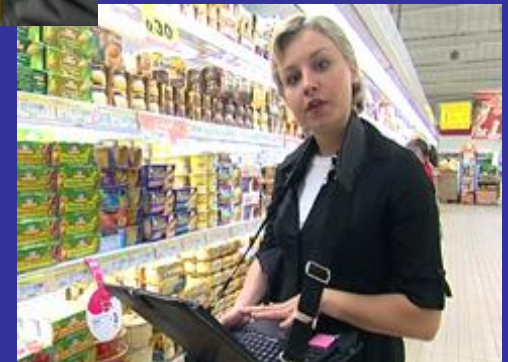
- Employé commercial dans un point de vente
- Avec de l'expérience, il évoluera vers un poste d'adjoint ou de responsable



LE BAC PRO COMMERCE

LES MISSIONS

- Accueillir le client, conseiller, argumenter, fidéliser
- Organiser, mettre en place des promotions et des animations
- Gérer les commandes, les réceptions, les stocks, les ventes, les frais...



LE BAC PRO COMMERCE

LES POINTS DE VENTE

- Alimentaires ou non
- Spécialisés ou pas
- Grandes surfaces et petites unités commerciales
- Magasins de détail ou grossistes



LE BAC PRO COMMERCE

LE PROFIL

- Aimer le contact client
- Travailler en équipe
- Des capacités d'organisation, gérer les priorités
- Réactivité, prendre des initiatives
- Avoir une bonne résistance physique !



LE BAC PRO VENTE

LE METIER

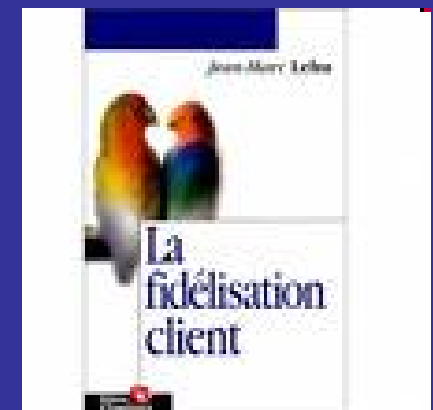
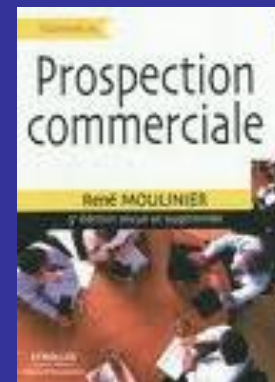
- Représentant
- Attaché Commercial
- Conseiller Clientèle



LE BAC PRO VENTE

LES MISSIONS

- Prospecter la clientèle potentielle
- Négocier les ventes
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle



LE BAC PRO VENTE

LES ENTREPRISES

- Les concessions automobiles
- Les agences immobilières
- Les agences d'intérim
- Les grossistes alimentaires
- Vente d'équipement



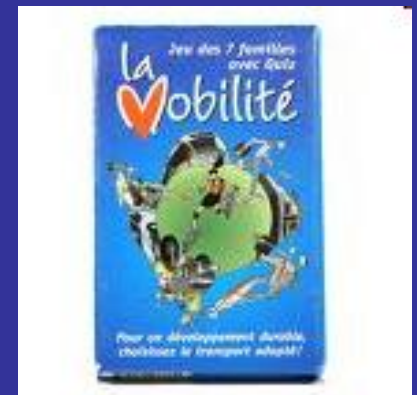
recrutement ou diffusion des offres pour vous



LE BAC PRO VENTE

LE PROFIL

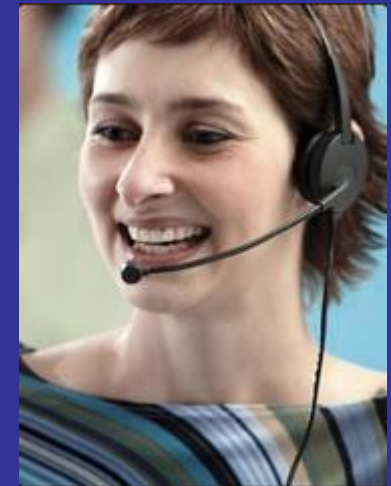
- Le sens du contact
- Le dynamisme
- La ténacité
- L'autonomie
- La mobilité
- L'indépendance



BAC PRO ACCUEIL (ARCU)

LE METIER

- Agent de clientèle en face à face ou par téléphone
- Exemples : chargé d'accueil, agent de comptoir, télé conseiller...



BAC PRO ACCUEIL (ARCU)

LES MISSIONS

- Accueil , information, orientation, conseil et assistance
- Élaboration d'une offre commerciale
- Vente d'une prestation de service
- Traitement des réclamations



BAC PRO ACCUEIL (ARCU)

LES ENTREPRISES

- Les administrations
- Les compagnies d'assurances, les banques, les agences immobilières
- Les hôtels, les loueurs de voitures
- Les grandes surfaces à l'accueil, au SAV
- Toutes les entreprises prestataires de services



BAC PRO ACCUEIL (ARCU)

LE PROFIL

- Avoir le sens de l'écoute avec chaque client
- Avoir le contrôle de soi, la diplomatie
- Une présentation irréprochable
- Etre polyvalent
- Maîtriser l'anglais et l'informatique



En résumé :

LES 3 POSSIBILITES

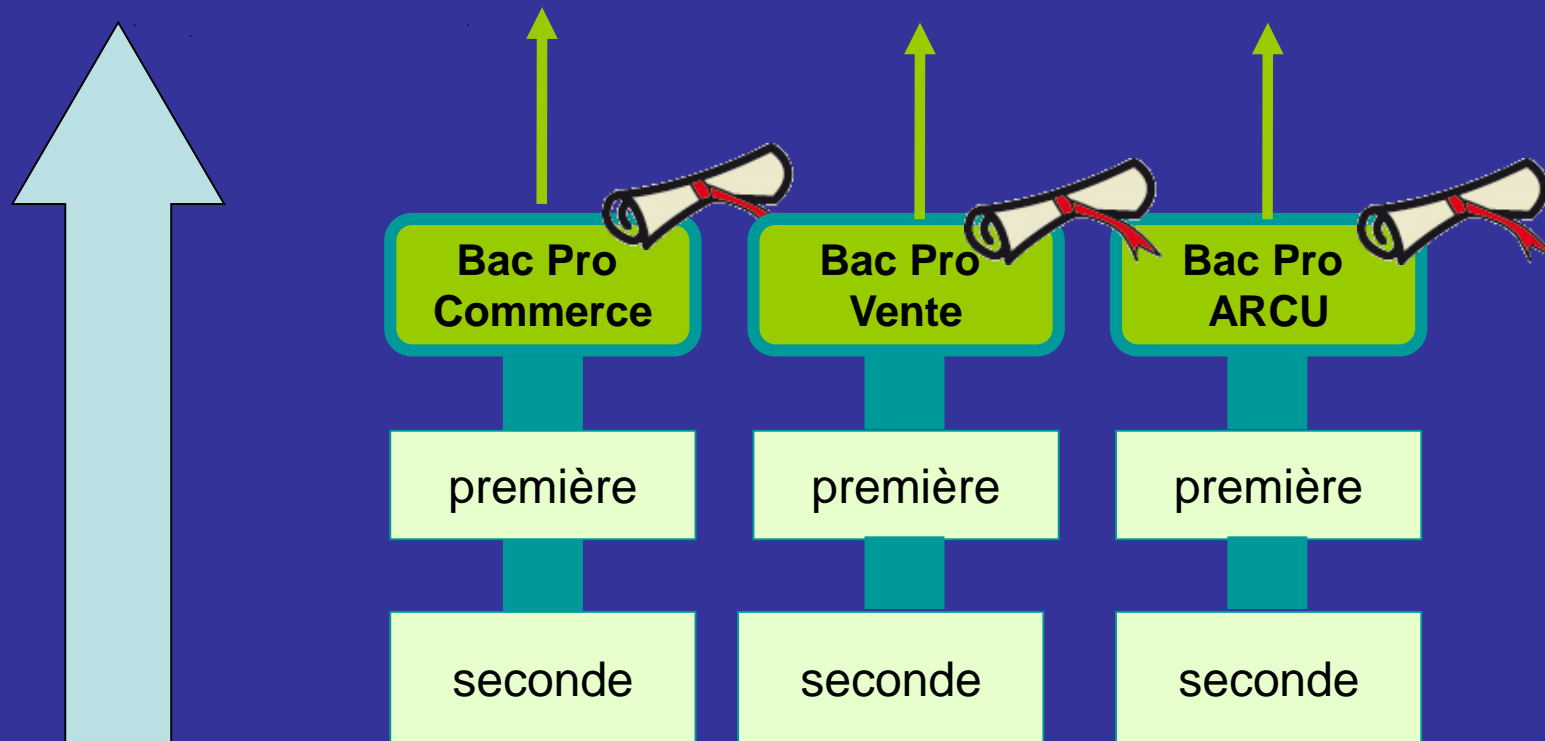
	Bac pro Commerce	Bac Pro Vente	Bac pro Accueil Relations Clients Usagers (ARCU)
Emplois	Employé commercial en magasin	Représentant	Agent d'accueil
Missions	<ul style="list-style-type: none"> - Vendre - Animer - Gérer 	<ul style="list-style-type: none"> - Prospecter - Négocier - Fidéliser 	<ul style="list-style-type: none"> - Accueillir - Assister et conseiller - organiser et suivre
Entreprises	<ul style="list-style-type: none"> - Auchan - Zara 	<ul style="list-style-type: none"> - Peugeot - Métro 	<ul style="list-style-type: none"> - Crédit agricole - Clinique Fontvert
Qualités requises	<ul style="list-style-type: none"> - Autonomie - Sens du contact - Résistance physique - Sens de l'organisation - Esprit d'équipe 	<ul style="list-style-type: none"> - Dynamisme - Ténacité - Autonomie - Mobilité - Indépendance 	<ul style="list-style-type: none"> - Bonne présentation - Amabilité - Ecoute - Diplomatie - Sens de l'organisation

LA FILIERE VENTE

APRES LE BAC ?

Insertion professionnelle

Enseignement supérieur
BTS MUC, NRC, Banque, Immobilier,
Assistant Manager



LES SPECIFICITES DU LYCEE PROFESSIONNEL MARIA CASARES

L'ALTERNANCE ECOLE - ENTREPRISES

- 23 semaines en entreprise
- Des visites d'entreprises pendant l'année
- L'intervention de professionnels dans les cours et dans les jurys

LES SPECIFICITES DU LYCEE PROFESSIONNEL MARIA CASARES

UNE PEDAGOGIE ADAPTEE

- Des professeurs issus du monde professionnel
- L'apprentissage par des mises en situations professionnelles réelles
- Une démarche de projet
- Des activités en groupe à effectif réduit pour plus d'efficacité et d'échanges
- L'utilisation des NTIC appliquée aux exigences du travail



LES SPECIFICITES DU LYCEE PROFESSIONNEL MARIA CASARES

HORAIRE D'ENSEIGNEMENT HEBDOMADAIRE EN 2NDE

MATIERES	NOMBRE D'HEURES DE COURS
Français, Histoire-Géographie, Education Civique	5 H
LV1 : Anglais	2H
LV2 : Espagnol	2H
Mathématiques	2H30
Arts Appliqués	1H
Education Sportive	2H
Vente, Economie, Droit	14H
Prévention, Santé, Environnement	1H
Accompagnement personnalisé	2h

LES SPECIFICITES DU LYCEE PROFESSIONNEL MARIA CASARES

- L'OUVERTURE VERS L'INTERNATIONAL
- Partir en Europe pendant les périodes en entreprise
- L'accueil d'assistants de langue
- Des échanges avec d'autres Lycées

