









SECTEURS D'ACTIVITÉS, DIPLÔMES PRÉPARÉS

MÉTIERS DE L'ÉNERGIE

Mention Complémentaire Technicien des Services à l'Energie

Maintenance Chaufferies 400 kw Mixité de public

Famille métiers des
Transitions Numérique
et Energétique
TNE

BAC 1 AN

 Γ

8

Électro-technicienBac Pro MELEC

Métiers de l'Electricité et de ses Environnements Connectés

Installateur en Chauffage Climatisation et Energies Renouvelables

Bac Pro ICCER

Chauffagiste Climaticien

MÉTIERS DES SERVICES

SECONDE COMMUNE

Famille métiers de la relation client MRC

BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente

Α

u

.. :

Animation
et gestion
de l'espace
commercial
(magasin)
vendeur

Prospection clientèle, valorisation de l'offre commerciale (ouverture rentrée 2021)

BAC PRO

Métiers de l'accueil Hôte - hôtesse d'accueil

CAP 2 ANS

AN

ÉlectricienCAP ELECTRICIEN

Electricien

Aide à la personne CAP ATMFC

Assistant Technique en Milieu Familial et Collectif

Découverte des Métiers

3ème PREPARATOIRE MÉTIERS

Découverte Professionnelle Diplôme préparé : Diplôme National du Brevet

3^{ème} ULIS PRO

Unité Localisée pour l'inclusion scolaire

Exploration Professionnelle

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



Lycée des Métiers de l'Énergie et des Services

VENDEUR / VENDEUSE EN UNITÉS COMMERCIALES

2 Avenue Jean MAGNON • BP 83 41110 SAINT AIGNAN SUR CHER Tél. 02 54 75 48 48 • Fax 02 54 75 92 52 www.lyceevaldecher.fr

BAC PRO MCV option A



LE MÉTIER

Vendeur Vendeuse



LES DÉBOUCHÉS

Secteur de la vente traditionnelle en grande distribution, en équipement de la maison et magasins alimentaires.



LES POURSUITES D'ÉTUDES

- ✓ BTS : Management, Commercial Opérationnel (MCO)
- \lor BTS : NDRC (Négociation et Digitalisation
- de la Relation Client)
- ✓ BTS Assistant Manager
- ✓ BTS Techino-Commercial



DÉROULEMENT DE LA FORMATION



HORAIRE INDICATIF HEBDOMADAIRE SUR LES DEUX ANNÉES EN LYCÉE PROFESSIONNEL:

| ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL | PREMIÈRE | TERMINALE |
|---|--------------|--------------|
| Enseignement professionnel dont construction (Formation Industrielle) | 9hoo 1h30 | 9h00 1h30 |
| Enseignement professionnel + Français (co-intervention) | 1h00 | oh5o |
| Enseignement professionnel + Maths | oh5o | oh5o |
| Réalisation d'un chef d'œuvre (projet pluridisciplinaire) | 2h00 | 2h00 |
| Prévention Santé Environnement | 1h00 | 1h00 |
| Eco-gestion ou Eco-droit | 1h00 | 1h00 |
| ENSEIGNEMENT GÉNÉRAUX | | |
| Français Histoire Géographie Enseignement moral et civique | 3h00 | 3h00 |
| Maths | 2h00 | 1h30 |
| Science Physiques ou Langue vivante 2 | 1h50 | 1h30 |
| Langue vivante 1 | 2h00 | 2h00 |
| Arts Appliqués | 1h00 | 1h00 |
| EPS | 2h30 | 2h00 |
| Consolidation / Accompagnement personnalisé / Accompagnement au choix d'orientation | 3h00 | 3hoo |

16 semaines en milieu professionnel obligatoires





LES CONDITIONS D'ACCÈS

- ✓ 3ème générale
- √ 3ème Préparatoire Professionnelle 6h
- ✓ Seconde générale (passerelle)

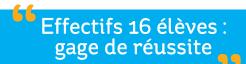


QUALITÉS

Aimer le contact, être souriant, avenant, serviable, polyvalent, organisé, autonome.



LA FORMATION





LES OBJECTIFS

- ✓ Accueillir, conseiller et orienter le client
- ✓ Vendre des produits ou des services
- ✓ Suivre les ventes
- √ Fidéliser la clientèle
- ✓ Développer la relation client
- ✓ Participer aux actions commerciales pour animer le point de vente
- ✓ Assurer les activités liées à l'approvisionnement
- ✓ Assurer la gestion commerciale du magasin ou du rayon