



SECTEURS D'ACTIVITÉS, DIPLOMES PRÉPARÉS

	MÉTIERS DE L'ÉNERGIE	MÉTIERS DES SERVICES
POST BAC 1 AN	<p>Mention Complémentaire Technicien des Services à l'Énergie</p> <p>Maintenance Chaufferies 4,00 kw Mixité de public</p> <p>Mention Complémentaire Technicien en Énergies renouvelables</p> <p>Option A : Énergie électrique</p>	<p>Métiers de la relation client</p> <p>BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente</p>
SECONDE COMMUNE	<p>Métiers du numérique et de la transition énergétique</p>	<p>A ou B</p> <p>Animation et gestion de l'espace commercial (magasin) vendeur</p> <p>Prospection clientèle, valorisation de l'offre commerciale (ouverture rentrée 2021) Commercial</p>
1 ^{ÈRE} + TERMINALE	<p>Électro-technicien Bac Pro MELEC</p> <p>Métiers de l'Électricité et de ses Environnements Connectés</p> <p>Technicien en Installation des Systèmes Énergétiques et Climatiques Bac Pro TISEC</p> <p>Chauffagiste Climaticien</p>	<p>BAC PRO</p> <p>Métiers de l'accueil Hôte - hôtesse d'accueil</p>
CAP 2 ANS	<p>Électricien CAP ELECTRICIEN</p> <p>Electricien</p>	<p>Aide à la personne CAP ATMFC</p> <p>Assistant Technique en Milieu Familial et Collectif</p>
Découverte des Métiers		
1 AN	<p>3^{ème} PREPARATOIRE MÉTIERS</p> <p>Découverte Professionnelle</p> <p>Diplôme préparé : Diplôme National du Brevet</p>	
	<p>3^{ème} ULIS PRO</p> <p>Unité Localisée pour l'inclusion scolaire</p> <p>Exploration Professionnelle</p>	

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE DE LA VENTE

Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Lycée des Métiers de l'Énergie et des Services

COMMERCIAL(E) ATTACHÉ COMMERCIAL(E)

Contacts :

Provisure :

Mme Angélique MARTIN

Directrice Déléguée aux Formations Professionnelles et Technologiques :

Mme Dominique BARBAULT

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 B

DÉROULEMENT DE LA FORMATION



LE MÉTIER

**Commercial(e)
Attaché commercial(e)**

LES DÉBOUCHÉS

Secteur de la vente aux particuliers
Secteur de la vente aux professionnels
En agence immobilière
(VRP)

LES POURSUITES D'ÉTUDES

- ✓ BTS : NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- ✓ BTS : Management, Commercial Opérationnel (MCO)
- ✓ BTS Technico-Commercial
- ✓ BTS Professions immobilières
- ✓ BTS Métiers de la banque

HORAIRE INDICATIF HEBDOMADAIRE SUR LES DEUX ANNÉES EN LYCÉE PROFESSIONNEL :

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	PREMIÈRE	TERMINALE
Enseignement professionnel	9h00	9h00
Enseignement professionnel + Français (co-intervention)	1h00	0h50
Enseignement professionnel + Maths	0h50	0h50
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	3h00

16 semaines en milieu professionnel obligatoires

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- ✓ Seconde pro métiers de la relation client
- ✓ Seconde générale (passerelle)

QUALITÉS

- ✓ Aimer le contact, dynamique, organisé, autonome.
- ✓ Intérêt pour les nouvelles technologies
- ✓ Persévérant
- ✓ Esprit d'initiative

LA FORMATION

Effectifs 16 élèves : gage de réussite

LES OBJECTIFS

- ✓ Conseiller et vendre
- ✓ Suivre les ventes
- ✓ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ✓ Prospector et valoriser l'offre commerciale

