

BAC PRO VENTE



Conditions d'Admission et Aptitudes

- Avoir le goût du contact et du relationnel
- Avoir une bonne communication écrite et orale
- Être dynamique
- Apprécier le travail en autonomie.
- Admission sur dossier et entretien

Contenu de la formation

● Enseignement général

Français, Anglais, Histoire - géographie, Enseignement moral et civique, Éducation physique et sportive, Arts appliqués et culture artistique, LV2 (italien ou espagnol), PSE (prévention, santé, environnement), Mathématiques appliquées

● Enseignement professionnel

Technologies de l'information et de la communication, Prospection, Négociation, Mercatique (Marketing), Suivi de clientèle, Économie - Droit.

Poursuites d'études

- BTS Négociation et Relation Client
- BTS Management des unités commerciales
- DUT Techniques de commercialisation
- BTS Gestion PME/PMI
- BTS Banques et assurances
- BTS Tourisme et commerce international (si maîtrise 3 langues vivantes)
- DUT QLIO (Qualité logistique Industrielle et Organisation) en alternance
- Licence professionnelle
- BACHELOR Management et Gestion d'entreprise.

Débouchés

Vendeur sédentaire, conseiller commercial au sein d'une agence ou vendeur représentant.

Compétences globales

Développer la confiance en soi et l'autonomie, acquérir de la rigueur et du professionnalisme afin que le jeune soit capable de réaliser diverses activités primordiales, dans toute structure commerciale, telles que :

- Concevoir, mettre à jour et exploiter un fichier clients.
- Effectuer une campagne d'information, de prospection ou de fidélisation clients.
- Produire des documents informatisés structurés.

Formation en entreprise

22 semaines sur les 3 années de formation

● Objectifs

Collaborer à différents projets inhérents à l'activité commerciale de l'entreprise à savoir : prospection et gestion de l'agenda du commercial, vente par téléphone et e-commerce, accueil de clients à l'agence et négociation commerciale à différents niveaux. Présence sur foires et salons. Visite clientèle.

● Lieux de stage

Toutes les entreprises effectuant des opérations de prospection et de vente, à l'exception du petit commerce de détail sont susceptibles d'accueillir un élève en stage. Ex : Location et vente immobilière, location de voitures, vente automobile, fabricants ou revendeurs d'articles de sport, imprimerie, sérigraphie, téléphonie, publicité, ameublement, agence de voyages, banques, assurances...



LA FONTAINE
COMMERCE / VENTE
LYCÉE PROFESSIONNEL PRIVÉ



Présentation

Le Lycée La Fontaine est un lycée professionnel privé catholique, sous contrat d'association avec l'État. Il est sous tutelle de la Direction Diocésaine de Haute-Savoie et de Monseigneur BOIVINEAU, Évêque d'Annecy. La communauté éducative accueille les élèves en se référant à un projet éducatif inspiré de l'Évangile, résolument optimiste qui vise notamment à aider chaque jeune à se construire et à s'épanouir en tant qu'individu, que citoyen et futur professionnel. L'accent est mis sur la valorisation des qualités et compétences de chacun, sur le développement de valeurs fortes telles que la tolérance, l'écoute et l'engagement.

Le Lycée La Fontaine, c'est :

Un enseignement concret, des périodes de stages en entreprise, ainsi que de nombreuses sorties pédagogiques contribuent à la réussite de nos élèves.

Un tremplin pour l'avenir : près de **96 % de réussite** (certaines sections à 100 %), une insertion après le lycée, aussi bien en emploi qu'en poursuites d'études.

Conditions d'accès

Elles sont différentes selon les sections et détaillées sur chaque fiche descriptive. Dans la majorité des cas, le jeune passe un entretien de motivation avec un ou plusieurs enseignants ou le directeur. Le dossier scolaire est étudié, aussi bien du point de vue des résultats que des appréciations. La motivation du jeune est déterminante pour entrer en formation professionnelle.

Journée découverte

Qu'ils soient en 3^{ème}, en lycée général, technologique ou professionnel, les jeunes peuvent venir passer une journée d'intégration complète dans la section qu'ils souhaitent découvrir. Vous trouverez les modalités de demande de journée découverte sur notre site internet : www.lpp-lafontaine.com

Bourses

Le lycée est habilité à recevoir les élèves boursiers. Il suffit de demander à l'établissement d'origine le transfert du dossier de bourse vers le LPP La Fontaine.

Transport Scolaire

Le lycée est desservi par les bus sur la ligne régulière Annecy-Albertville avec 14 Aller/Retour quotidiens. Les élèves peuvent bénéficier d'une prise en charge des transports scolaires. Pour cela il faut s'inscrire auprès des organismes concernés (mairies, compagnies d'autocars, conseils départementaux).

Internat

L'internat peut accueillir 72 filles et 54 garçons et dispose de 2 x 2 places pour personnes à mobilité réduite. L'internat est réservé en priorité aux élèves résidant loin de Faverges ou ne bénéficiant pas de transports réguliers vers le lycée.

Taxe d'apprentissage

Le lycée est habilité à percevoir la taxe d'apprentissage au titre du quota et du hors quota, puisqu'il accueille des lycéens et des apprentis.

Formations

Les échanges commerciaux (*Vente, Prospection, Commerce*).
La Communication visuelle pluri-média.
L'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie.
La Coiffure.
Le domaine Sanitaire et Social et l'Aide à la Personne.

Le Lycée est situé à Faverges, à 27 km d'Annecy et 18 km d'Albertville, en direction d'Ugine-Albertville.



LPP La Fontaine

Chemin des prés d'enfer Est

74210 FAVERGES

04 50 44 50 01

contact@lpp-lafontaine.com

Les bureaux sont ouverts du lundi au vendredi, de 8 h à 17 h.

