



HORAIRES HEBDOMADAIRES - BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

MATIERES

SECONDE PREMIERE TERMINALE

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

15

15

15

Enseignement professionnel

11

9,5

10

Enseignements professionnels et français en co-intervention

1

1

0,5

Enseignements professionnels et mathématiques-sciences CO INTERVENTION

1

0,5

0,5

Réalisation d'un chef d'oeuvre

0

2

2

Prévention-santé-environnement

1

1

1

Économie-gestion ou économie-droit (selon la spécialité)

1

1

1

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

12

12

11,5

Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique

3,5

3

3

Mathématiques

1,5

2

1,5

Langue vivante A

2

2

2

Sciences ou langue vivante B (selon les spécialités)

1,5

1,5

1,5

Arts appliqués et culture artistique

1

1

1

Éducation physique et sportive

2,5

2,5

2,5

CONSOLIDATION, ACCOMPAGNEMENT

PERSONNALISE ET PREPARATION ORIENTATION

3

3

3,5

TEST DE POSITIONNEMENT EN DEBUT D'ANNEE

Un test de positionnement en français et mathématiques en seconde qui permet aux professeurs d'adapter les enseignements.

CO-INTERVENTION DANS LES COURS

L'objectif est de donner plus de sens aux enseignements généraux en les rendant concrets pour les élèves dans une perspective professionnelle

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE

Un accompagnement personnalisé qui permet de renforcer les acquis en français et en mathématiques et préparer les élèves à leur poursuite d'étude ou insertion professionnelle

CREATION D'UN CHEF D'OEUVRE

Les élèves préparent à partir de l'année de première le chef d'oeuvre qui est présenté en année de terminale devant un jury

LYCÉE POLYVALENT PAUL PAINLEVÉ

13 PLACE DES DÉPORTÉS DE 1944
01100 OYONNAX

SECTION D'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL Brigitte SIMON

Directrice déléguée aux formations professionnelles

04 74 81 21 00 04 74 81 21 06

ce.0010034G@ac-lyon.fr

<http://paul-painleve.elycee.rhonealpes.fr/>

SECTION
ENSEIGNEMENT
PROFESSIONNEL
PAUL PAINLEVÉ

FILIERE :
METIERS DE LA RELATION CLIENT

**BAC PRO
METIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE**

**OPTION B
Prospection clientèle
et valorisation de l'offre
commerciale
(ex Bac pro vente)**



LYCÉE POLYVALENT PAUL PAINLEVÉ
13 place des Déportés 1944
01100 OYONNAX



lycée polyvalent
Paul Painlevé



académie
Lyon

éducation
nationale



Liberté - Égalité - Fraternité
REPUBLIQUE FRANÇAISE



Erasmus+



04 74 81 21 00 04 74 81 21 06

ce.0010034G@ac-lyon.fr

<http://paul-painleve.elycee.rhonealpes.fr/>

Possibilité d'intégrer une section européenne anglaise et partir 4 semaines à l'étranger pour réaliser son stage professionnel en entreprise.

VOTRE FUTUR METIER

- Vendeur représentant placier
- Représentant multicarte
- Agent commercial
- Télévendeur

QUALITES REQUISES

- Goût du contact humain
- Bonne présentation et élocution
- Dynamisme
- Polyvalence
- esprit d'initiative



ADMISSION EN BAC PRO

Admission selon la procédure d'orientation de fin de 3^{ème} ou en cas de réorientation.

22
semaines
de stage
en entreprise
sur 3 ans de
formation

SECTEURS D'ACTIVITES CONCERNES :

Tout type de secteur d'activité

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

Prospection des clients potentiels, démarchage en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation de l'entreprise, prise de commande et fidélisation de la clientèle.

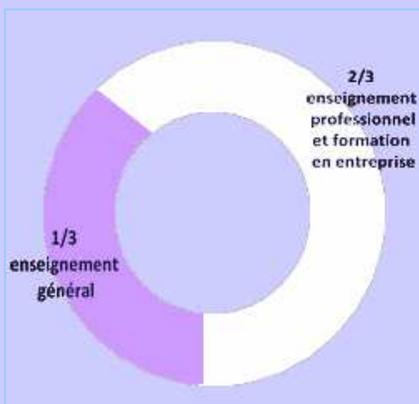
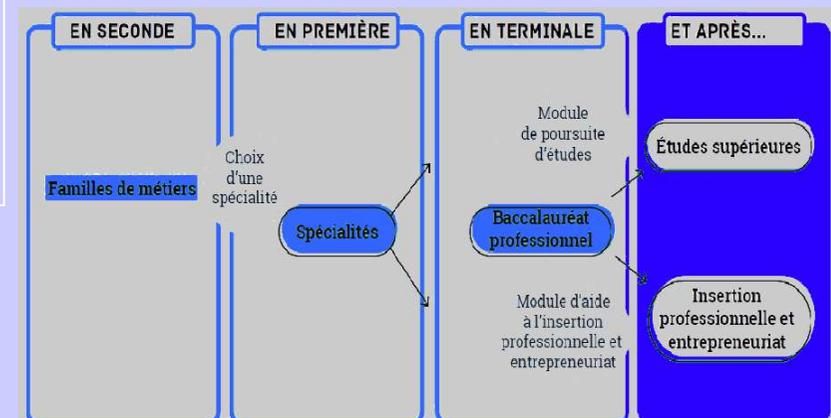
EXAMEN

De nombreuses épreuves professionnelles et générales se déroulent en Contrôle en Cours de Formation (CCF)

POURSUITE D'ETUDE

- BTS Négociation et digitalisation de La relation client
- FCIL Négociation commerciale et digitale dans l'industrie.

CIRCUIT DE LA FORMATION



POSSIBILITE D'ENTREE DANS LA VIE ACTIVE après le diplôme