

Lycée Blaise Pascal

Segré en Anjou Bleu

Au cœur du Grand Ouest, nous réservons un accueil privilégié à nos élèves, dans ce lycée à taille humaine. Idéalement situé, il offre la proximité des grandes villes de la Région et le confort d'une ville calme, proche de la nature.

Un lycée à taille humaine

Internat,
Restauration scolaire,
Centre de documentation,
...

Vivre ensemble

Un cadre de vie riche et
bienveillant, propice au
développement personnel.



Proche de la nature

Un lycée éco-responsable
contribuant au développement
durable.



Pour les élèves de Troisième :

suivre la procédure AFFELNET auprès de votre collège.

Pour les élèves dans une autre situation :

(réorientation après une 2de générale, autres),
contacter le secrétariat des élèves.

Lycée
Blaise Pascal
Segré en Anjou Bleu

2, rue du Lycée - B.P. 50228
49502 SEGRE EN ANJOU BLEU

Tél : 02 41 92 18 11

ce.0490782j@ac-nantes.fr

<http://pascal.paysdelaloire.e-lyco.fr>

imprimé sur papier PEFC | ignis communication - www.ignis.fr

Lycée
Blaise Pascal
Segré en Anjou Bleu



Bac PRO
Métiers
du Commerce et de la Vente

Révéléateur d'avenirs par nature



Le lycée s'inscrit dans une démarche "Eco-responsable".

Bac PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Formation

Depuis septembre 2019, l'année de seconde est commune à 2 spécialités : Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) et Accueil Relation Clients et Usagers (ARCU). Au lycée B. Pascal, à l'issue de la seconde, en fonction de votre profil, vous poursuivrez vers le bac pro Métiers du Commerce et de la Vente :

option A : animation et gestion de l'espace commercial

ou option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Au cours de vos 3 années de formation, vous apprendrez à conseiller et vendre, suivre les ventes, fidéliser la clientèle et développer la relation client.

3

 années de formation

Conditions

Seconde sous statut scolaire

Première et Terminale sous statut scolaire ou apprenti

[Sous statut apprenti : 22 semaines en entreprise en première et 22 semaines en terminale.]

Objectifs

Se familiariser avec le monde de l'entreprise et l'intégrer

Découvrir le métier de commercial en réalisant des activités liées à celui-ci : vente, prospection, suivi-fidélisation

Qualités requises



sens du contact, capacité d'écoute



présentation soignée



autonomie, disponibilité, dynamisme

Contenu de la formation

Enseignement professionnel

• Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

• Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

- Prévention, Santé, Environnement

- Co-animation = enseignement professionnel, français et enseignement professionnel, mathématiques

- Eco-droit

- Réalisation d'un chef d'œuvre sur les années de 1^{ère} et Terminale

Enseignement général

Français

Histoire-Géographie

Mathématiques

Langue vivante A

Langue vivante B

Accompagnement personnalisé

Education Physique et Sportive

Arts appliqués

Et après ?

Le titulaire du Bac Pro MCV pourra s'insérer immédiatement dans la vie active, et mettre ses compétences au service des particuliers et des professionnels. **Il pourra assurer des postes de vendeur-conseil, conseiller commercial, assistant commercial, téléconseiller, assistant administration des ventes et chargé de clientèle dans différents secteurs : grande distribution, commerces, assurance, banque, immobilier...**

Poursuite d'études

Avec votre Bac Pro MCV, vous pouvez poursuivre vers un BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), professions immobilières, banque, assurance, tourisme, ... Mais aussi vers un DUT technico-commercial, une Mention Complémentaire en assistance, conseil et vente à distance ou encore vendeur spécialisé en alimentation.