

LE LYCÉE UN
ÉTABLISSEMENT A TAILLE
HUMAINE:
ENVIRON 260 ÉLÈVES



LYCÉE DES MÉTIERS
Beaurégard
CHÂTEAU-RENAULT



LYCÉE DES MÉTIERS
BEAUREGARD

15, RUE ANDRÉ BAUCHANT
37110 CHÂTEAU-RENAULT

☎ 02.47.29.80.00

✉ ce.0371211r@ac-orleans-tours.fr



Visitez notre site web :
www.lycee-des-metiers-beauregard.fr

Famille Métiers de la Relation clients -MRC



BAC PRO
MÉTIER DU
COMMERCE
ET DE LA
VENTE



LYCÉE DES MÉTIERS
Beaurégard
CHÂTEAU-RENAULT

ADMISSION

Après la classe de troisième

LA FORMATION

La formation se prépare en 3 ans :

Une **Seconde commune** appartenant à la **famille Métiers de la Relation Client**.

Ce palier permet aux élèves de découvrir différents domaines et d'affiner ainsi leur choix d'orientation.

En Première et Terminale, le lycée Beauregard propose le **BAC PRO MCV (Métiers du Commerce et de la Vente)** :

Option A- Animation et Gestion de l'espace commercial

Option B- Prospection clientèle et Valorisation de l'offre commerciale.

Les élèves souhaitant poursuivre dans le domaine de l'accueil devront se rapprocher d'établissements proposant cette formation.

Les salles et les équipements se rapprochent de ce que l'on se trouve dans le monde professionnel : de vraies banques d'accueil, des bornes interactives, un magasin pédagogique, des tables de réunion...

LES LIEUX DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

L'élève peut réaliser ses périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) dans toutes les entreprises effectuant des opérations de prospection, de vente et de suivi de clientèle.

LES MISSIONS

- Il met tout en oeuvre pour garantir la satisfaction de la clientèle.
- Conseiller et vendre.
- Suivre les ventes.
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client.
- Animer et gérer l'espace commercial.

LES QUALITES REQUISES

- Contact, sens de l'accueil
- Ecoute et disponibilité
- Sens de l'organisation
- Esprit d'équipe
- Autonomie et prise d'initiative
- Dynamisme



FORMATION EN MILIEU
PROFESSIONNEL

22 SEMAINES SUR 3 ANS

CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GENERAL

- Français
- Histoire Géographie
- Mathématiques, sciences
- LV Anglais
- EPS
- Arts appliqués

Certains cours en
co-intervention
(2 professeurs)

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Réception et suivi des commandes.
- Mise en valeur et approvisionnement.
- Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat.
- Prévention Santé Environnement.

Une pédagogie
par projet:
Réalisation
d'un
chef d'oeuvre

QUE FAIRE APRES LE BAC MCV ?

ENTREE DANS LA VIE ACTIVE

Le titulaire de ce baccalauréat professionnel trouve à s'insérer facilement dans les secteurs de la grande distribution, du commerce traditionnel indépendant ou associé (franchise).

POURSUITES D'ETUDES

Il est possible de préparer une Mention Complémentaire ou de poursuivre en Bac Pro comme le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente.