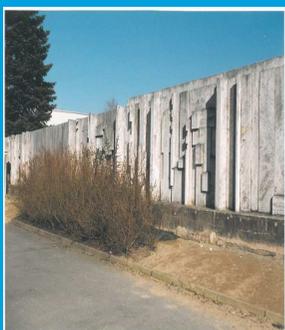


Le lycée est créé en 1967, il a bénéficié en 1988 d'un agrandissement de ses ateliers et en 1989-1990 de la rénovation d'un internat de 140 places.



Le mur-relief du grand sculpteur et académicien François Stahly (1911-2006), réalisé entre 1966 et 1975.



pmc
LYCÉE PROFESSIONNEL
PIERRE & MARIE CURIE

1 rue Edouard Branly
53200 Château-Gontier

Téléphone : 02 43 07 26 35

<https://curie.paysdelaloire.e-lyco.fr/>

Messagerie : ce.0530040f@ac-nantes.fr

pmc
LYCÉE PROFESSIONNEL
PIERRE & MARIE CURIE



Bac Commerce
Famille des métiers de la relation client

Portes Ouvertes :
Samedi
7 Mars 2020

De 9h00 à 13h00

Baccalauréat Commerce

✂ Pour quoi faire ?

Conseiller(ère) de vente
Employé(e) commercial(e)
Assistant(e) commercial(e)
Vendeur(se) spécialisé(e)
Adjoint(e) au responsable de vente de petites unités commerciales après quelques années.

✂ Comment y parvenir ?

En 3 ans en suivant un enseignement général et professionnel articulé sur les axes suivants :
Participer à l'approvisionnement ;
Vendre, conseiller et fidéliser ;
Participer à l'animation de la surface de vente ;
Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction ;

✂ Pour quels élèves ?

À l'issue d'une classe de 3^{ème} générale ou d'une 3^{ème} PREPA-PRO pour des élèves ayant le sens de la relation humaine, de l'accueil, une qualité d'écoute, d'adaptabilité à divers publics et de disponibilité, ...

✂ Quelles sont les particularités ?

Périodes de formation obligatoires de 22 semaines sur les 3 ans en entreprise de distribution de biens ou de services : magasins traditionnels (boutiques), grandes et moyennes surfaces spécialisées ou généralistes, grande distribution à dominante alimentaire, grands magasins...

✂ Déroulement de la formation

Formation

- Durée : 3 ans après la 3^{ème}

Les périodes de formation en entreprises : 22 semaines sur 3 ans.

Ces périodes en entreprise permettent à l'élève :

- D'acquérir une meilleure connaissance du monde professionnel.
- D'acquérir, valider et mettre en pratique des compétences.
- De capitaliser de l'expérience afin de construire son projet.
- De s'intégrer dans une équipe de travail.
- De développer son autonomie.

Elles sont **obligatoires** et doivent être validées pour l'obtention du diplôme.

Conditions des épreuves à l'examen

Une partie de l'examen se déroule pendant la formation dans le cadre d'un contrôle en cours de formation (CCF). Une autre partie de l'examen se déroulera en fin de cycle dans le cadre d'un examen final. Le diplôme intermédiaire (BEP) est validé en fin de première professionnelle.

Dans le cadre de la réforme en famille de métiers de la relation client, une **découverte du domaine de la vente et de l'accueil** sera proposée aux élèves de seconde.

✂ Débouchés après le baccalauréat

Insertion professionnelle vers les emplois concernés :

Conseiller(ère) de vente qualifié(e).
Employé(e) de commerce
Adjoint(e) de commerçant ou de responsable de point de vente.

✂ Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel.
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.
BTS Technico-commercial.
DUT Techniques de commercialisation.
FCIL vendeur de produits multimédia.
MC assistant, conseil, vente à distance.
MC vendeur spécialisé en alimentation.

Matières	2 ^{nde}	1 ^{ère}	Terminale
Enseignement professionnel	13 h	11 h	11 h
Chef d'œuvre	/	2 h	2 h
Économie – droit	1 h	1 h	1 h
Prévention Santé Environnement	1 h	1 h	1 h
Français – Histoire Géo – Éducation à la citoyenneté *	4 h 30	4 h	3 h 30
Mathématiques *	2 h 30	2 h 30	2 h
Anglais LV1	2 h	2 h	2 h
Espagnol LV2	1 h 30	1 h 30	1 h 30
Arts appliqués – cultures artistiques	1 h	1 h	1 h
Éducation physique et sportive	2 h 30	2 h 30	2 h 30
Consolidation, Accompagnement personnalisé, Accompagnement au choix à l'orientation	3 h	3 h	3 h 30
Périodes de formation en milieu professionnel	6 semaines	8 semaines	8 semaines

* Dont certaines heures en co-intervention avec l'enseignement professionnel.