

NOS ATOUTS

- Tutorat par les professeurs
- Atelier Théâtre
- Formation aux premiers secours en lien avec la Croix Rouge
- Radio pédagogique en milieu scolaire (+FM)
- Chorale
- Possibilité d'utiliser les salles informatiques en autonomie



PASTORALE

- Célébrations
- Préparation au sacrement de confirmation
- Parcours Alpha
- Participation à des actions caritatives

INFORMATIONS PRATIQUES

- Internat filles
- Internat garçons
- Cafétéria
- Infirmière D. E.
- Etablissement habilité à recevoir des boursiers nationaux
- Cellule sociale
- Transport scolaire FEDERTEP ou CACM

APRÈS LE BAC PRO

- ▶ Insertion Professionnelle
- ▶ Poursuite d'Études : BTS (ex : NRC), DUT
- ▶ Accès aux Concours

Lycée des Métiers de la Vente



LYCÉE PROFESSIONNEL JEANNE D'ARC

Enseignement privé catholique
23 rue de la Vanne
81200 MAZAMET

Téléphone : 05 63 97 58 20
Télécopie : 05 63 97 58 28

Messagerie : marie-lise.bancal@jeannedarc-mazamet.fr
Site internet : www.jeannedarc-mazamet.fr



Chef d'établissement :
Pascal ROUANET

Adjointe de direction :
Marie-Lise BANCAL

Educatrice de niveau :
Marie-Pierre ROSSI



Ensemble Scolaire
Jeanne d'Arc-Saint Jean



LYCÉE PROFESSIONNEL

Labellisé « Lycée des Métiers de la Vente »

BAC PRO VENTE

Négociation-Prospection-Suivi de clientèle

Passerelle vers
les études
supérieures

Passeport pour
la réussite

Tremplin vers
l'insertion
professionnelle

Année scolaire 2015/2016

FORMATION

- ▶ Un parcours structuré en 3 années de formation
- ▶ 2 diplômes en 3 ans :
 - Une certification de niveau 5 (BEP MRCU) à la fin de la 1^{ère} Professionnelle
 - Un diplôme de niveau 4 (BAC PRO) en fin de cycle

PROFIL

Cette formation s'adresse à des élèves dynamiques, ayant l'esprit d'initiative, le sens du contact, de l'organisation et de la communication.

Le titulaire du BAC PRO Vente est un attaché commercial dont le rôle essentiel est d'**aller au devant du client** dans une démarche commerciale active, afin de :

- **prospector** la clientèle potentielle,
- **négoier** des ventes de biens et services,
- **participer** au suivi et à la fidélisation de la clientèle, dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES

- Conférences (par des intervenants extérieurs)
- Sorties pédagogiques (ex : visite d'entreprises, d'expositions)
- Spectacles en lien avec les programmes scolaires (ex : représentation théâtrale)
- Projet Schola Ingeniosa
- Journée d'intégration



ENSEIGNEMENTS

Horaires hebdomadaires

Toutes les classes sont équipées de vidéo projecteurs interactifs

- ▶ **ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL (14,5 h)**
 - Français
 - Histoire-Géographie - ECJS
 - Anglais
 - Espagnol ou Allemand
 - Maths
 - Prévention Santé Environnement
 - Éducation Artistique
 - Éducation physique et sportive
- ▶ **ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL (16,5 h)**
 - Vente Prospection
 - Vente Négociation
 - Économie et Droit
 - Communication -
 - Gestion
 - Activités informatiques
- ▶ **PÉRIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE**
22 semaines réparties sur les 3 années de formation permettent au lycéen :
 - de **découvrir** les réalités professionnelles de la vente et les exigences de la formation ;
 - de **développer** des qualités telles que le sens de la relation, la capacité d'écoute, la disponibilité, le goût de l'action, l'adaptabilité à des situations diverses ;
 - de **compléter** et/ou d'**acquérir** des compétences professionnelles.

▶ ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

▶ OPTION FACULTATIVE

- Golf
- Italien



ÉVALUATION

- Division de l'année scolaire en deux semestres.
- Contrôles groupés à chaque période.
- Deux examens blancs en Terminale donnant lieu à l'édition d'un relevé de notes du Bac blanc
- Deux bulletins semestriels
- Possibilité de visualiser les notes par Internet grâce à un code personnel d'accès

SUIVI DE L'ÉLÈVE

- Heure de vie de classe
- Rencontre parents/professeurs
- Cahier de textes électronique
- Conseil de mi-période avant les vacances de la Toussaint
- Conseil de classe avec participation des élèves volontaires
- Entretien individuel (élève/professeur principal)
- Bilan personnalisé du conseil de classe par le Chef d'établissement et le professeur principal
- Carrefour des Métiers, participation à INFOSUP

OUVERTURE AU MONDE

- Voyage de fin d'études à Genève, en Terminale
- Jumelage avec des établissements :
 - Italien
 - Polonais
 - Allemand
 - Australien
- Voyage aux Etats-Unis

