

## Les enseignements au Lycée

GRILLE HORAIRE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL				
Volume horaire de référence (à correspondre à une durée de 84 semaines d'enseignement, 22 semaines de PFMP et 2 semaines d'examen)				
	Seconde	Première	Terminale	Total sur 3 ans
<b>ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS</b>				
Enseignement professionnel	330	266	260	856
Enseignements professionnels et français en co-intervention (b)	30	28	13	71
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (b)	30	14	13	57
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	56	52	108
Prévention-santé-environnement	30	28	26	84
Économie-gestion ou économie-droit (selon la spécialité)	30	28	26	84
	450 h	420 h	390 h	1 260 h
<b>ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX</b>				
Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique	105	84	78	267
Mathématiques	45	56	39	140
Langue vivante A	60	56	52	168
Sciences physiques et chimiques ou langue vivante B (selon les spécialités)	45	42	39	126
Arts appliqués et culture artistique	30	28	26	84
Éducation physique et sportive	75	70	65	210
	360 h	336 h	299 h	995 h
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (c) (d)	90 h	84 h	91 h	265 h
	900 h	840 h	780 h	2 520 h
<b>TOTAL DES HEURES</b>				
	900 h	840 h	780 h	2 520 h
<b>PÉRIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL</b>				
	4 à 6 semaines	6 à 8 semaines	8 semaines	18 à 22 semaines

(a) Volume horaire élève identique quelle que soit la spécialité (CFD 11)  
(b) La durée horaire professionnelle est égale au double du volume horaire élève  
(c) y compris les heures dédiées à la consolidation des acquis des élèves en fonction de leurs besoins à l'issue du test de positionnement au second degré  
(d) en terminale : insertion professionnelle (préparation à l'emploi), recherche, CV, entretiens etc.) ou poursuite d'études (renforcement méthodologique etc.)

## P.F.M.P. : Période de Formation en Milieu Professionnel

Durant la formation, les élèves effectueront 22 semaines de PFMP répartis de la façon suivante :

- 6 semaines en Seconde
- 8 semaines en Première
- 8 semaines en Terminale

Elles permettent de connaître le monde l'entreprise, d'acquérir une expérience professionnelle, de mettre en pratique ses connaissances et d'apprendre toutes les facettes du métier. Elles sont obligatoires et participent à

## Les qualités recherchées

- Goût du contact et sens de la vente
- Avoir une bonne élocution
- Faire preuve de rigueur et de ponctualité
- Capacité à prendre des initiatives
- Autonomie
- Capacité d'intégration dans une équipe



Un vendeur, pour être performant, ne doit pas gommer les traits de sa personnalité. Il doit simplement les adapter à un contexte commercial où, bien souvent, il faut savoir assumer les échecs et se remettre en question.

## Après le Baccalauréat Professionnel

**La poursuite d'études supérieures.** Un très bon niveau et une forte motivation sont indispensables pour réussir. Les poursuites sont possibles vers :

- Le **BT<sup>S</sup> NDRC** (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- Le **BT<sup>S</sup> MCO** (Management Commercial Opérationnel)
- Le **BT<sup>S</sup> PI** (Professions Immobilières)

## Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à prendre contact avec :

Michaël MISTRAL,  
Chef de Travaux  
Michael.Mistral@ac-nice.fr  
04.94.89.96.99

Rémy PISANI,  
Provisseur  
Remy.Pisani@ac-nice.fr  
04.94.89.96.96

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

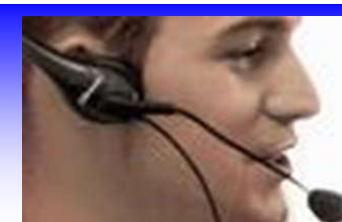
## Métiers du Commerce et de la Vente

### Option B : Prospection Clientèle et valorisation de l'offre Commerciale

Formation en trois ans après la troisième  
À l'issue de la **Seconde Métiers de la Relation Client**



Région  
Provence  
Alpes  
Côte d'Azur



LYCÉE PROFESSIONNEL « CLARET »  
LYCÉE DES MÉTIERS DU TERTIAIRE

202, Boulevard Trucy  
83000 TOULON

Tél : 04.94.89.96.96 - ce.0830661t@ac-nice.fr  
<http://www.lyceeclaret.com/>



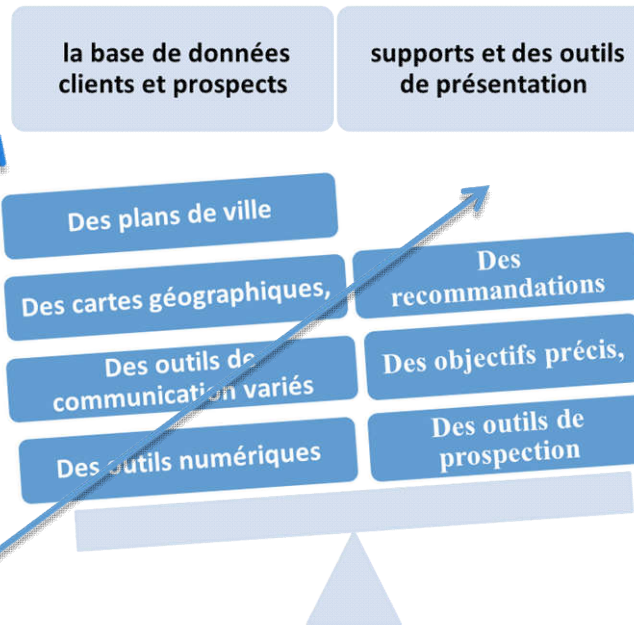
# LES OBJECTIFS..... .....DE FORMATION

**La formation se divise en blocs de compétences :**

- Bloc n°1 : Conseiller et Vendre
- Bloc n°2 : Suivre les ventes
- Bloc n°3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- **Bloc n°4b : Prospecter et valoriser l'offre commerciale**
- Bloc d'Economie-droit



## Groupe de compétences 4B – Prospecter et valoriser l'offre commerciale



Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métier du commerce et de la vente » option B est en charge de :

- l'organisation et de la réalisation d'opérations de prospection.
- L'augmentation de la notoriété de l'entreprise.

Les actions de vente peuvent avoir lieu en face-à-face ou à distance.

Il peut également valoriser l'offre dans des contextes variés (foires, salons, Showrooms....)

Ce dernier dispose de :



## Une formation pour quels emplois ?

- Commercial  
Attaché commercial,  
Chargé de prospection,  
Chargé de clientèle,  
Prospecteur vendeur,  
Télé prospecteur, télévendeur,  
Vendeur démonstrateur,  
Vendeur à domicile,...



**Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de :**

- **Chargé de prospection avec l'encadrement d'une équipe de prospecteurs.**
- **Délégué commercial avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service**
- **Technico-commercial, avec la vente de produits et de services à forte technicité**
- **Chef des ventes ou responsable de secteur**



**La tenue professionnelle fait partie intégrante de la formation en entreprise.  
Le contact fréquent avec le client ou l'utilisateur implique des règles strictes  
et une tenue vestimentaire « adaptée, soignée et neutre »**