



BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE



LES +

Une professionnalisation :

- **Labellisé lycée des métiers du bien-être santé social**
- **Création d'une mini-entreprise** en partenariat avec l'association EPA Hauts-de-France
- **Réalisation de projets innovants** en lien avec les acteurs locaux
- **Sections sportives** basket ou athlétisme

Un accompagnement :

- **L'accompagnement personnalisé (AP) :**
Acquisition de méthodes de travail, aide et approfondissement en enseignement général.
- **Présence d'un psychologue sur site :**
Gestion du stress et aide à l'orientation.

Un lieu de vie :

- **Un BDL actif :** projets menés par les élèves qui dynamisent la vie d'établissement
- **Internat et résidences étudiantes** sur site
- **Animation pastorale**
- **Self ou cafétéria**



OBJECTIFS

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métier du Commerce et de la Vente est un professionnel qualifié :

- Du conseil et de la vente de produits ou services dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle
- D'argumentation, d'analyse et de synthèse

CONTENU ET ORGANISATION

Vous intégrerez un Campus situé au cœur de la Métropole Lilloise, pour effectuer le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente.

Vous apprendrez à :

- Être un conseiller de vente polyvalent et organisé
- Avoir le sens de l'accueil, de l'écoute et de la disponibilité
- Maîtriser les activités propre à une unité commerciale : vente et fidélisation, approvisionnement et gestion des stocks, animation de la surface de vente
- Missions de gestion courante

➤ **20 semaines de stage + 6 semaines de parcours différencié en terminale (module de préparation à la poursuite d'études ou stage d'insertion professionnelle)**

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Le Baccalauréat Professionnel s'effectue en 3 ans et s'adresse à des élèves après la 3ème ou en réorientation.

- Une seconde commune "*Métiers de la Relation Client*"
- Une Première et d'une Terminale "*Métiers du Commerce et de la Vente*" Option A "*Animation et Gestion de l'Espace Commercial*".

La demande d'inscription s'effectue sur rendez-vous, étude du projet et du dossier scolaire.

Possibilité de nous contacter pour tout renseignement complémentaire par téléphone au 03 20 07 04 32 ou par mail : groupe-scolaire@isv-ndsc.fr

TARIFS

Par année de scolarité : *entre 750 euros et 1 150 euros

**selon le revenu fiscal*

POURSUITE D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

Débouchés professionnels :

- Commercial
- Conseiller de vente, adjoint d'un commerçant
- Chargé de clientèle
- Vendeur ou télévendeur spécialisé
- Responsable de rayon dans la grande distribution
- Vente à domicile
- Création et gestion de son propre commerce

Poursuites d'études :

- BTS Support à l'Action Managériale
- BTS Gestion de la PME
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- Autres BTS en initial ou en apprentissage

HORAIRES

	Seconde	Première*	Terminale
ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS	15h	15h	14,5h
Enseignements de commerce en trois puis quatre pôles	12h	10,5h	10,5h
Enseignements professionnels et français en co-intervention	0,5h	0,5h	
Enseignements professionnels et mathématiques en co-intervention	0,5h	0,5h	
Réalisation d'un projet	/	1,5h	1h
Prévention Santé Environnement	1h	1h	1,5h
Economie - Gestion	1h	1h	1,5h
ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	15h	15h	15h
Français - Histoire Géographie - EMC	4h	3,5h	4,5h
Mathématiques	2h	2h	2,5h
Anglais	2h	2h	2,5h
Espagnol	1h30	1h30	1h30
Arts Appliqués	1h	1h	1h
EPS	2,5h	2,5h	3h
Soutien au parcours	1h	1h	1,5h
TOTAL	29h	28,5h	31h
Période de Formation en Milieu Professionnel	6 semaines	8 semaines	6 semaines*

**En fin de première, passage d'une attestation de compétences professionnelles*

Un jeune, un chemin, un projet



CAMPUS ISV NDSC

Établissements sous la tutelle des Filles de la Charité - sous contrat d'association avec l'État (accès aux bourses sur critères sociaux, aide à la restauration...)

6 rue du Maréchal Joffre - 59120 Loos

Tél : 03 20 07 04 32 / Mail : groupe-scolaire@isv-ndsc.fr / Site : www.isv-ndsc.fr