



Lycée  
Professionnel

Sainte Elisabeth

- SAINT-PANDELON -

**NOUVEAU**

et **UNIQUE**

**SUD AQUITAINE**

*Devenez*  
**CONSEILLER  
VENDEUR**

en Produits alimentaires et boissons  
**BIO - Labellisés - Locaux**

**BAC PRO VENTE**

Ouverture à la rentrée 2022 d'un "drive-magasin école" qui sera géré par les élèves du BAC PRO Conseil Vente. Ce projet innovant sera basé sur un partenariat entre le lycée et les producteurs locaux.

**Ce magasin pédagogique aura 2 objectifs :**

- Former les jeunes à l'évolution des métiers de la vente avec le développement du e-commerce, des circuits courts et du "consommer local".
- Permettre aux élèves de bénéficier d'une pédagogie concrète.



# BAC PRO VENTE

## POUR QUI ?

### Accès :

- 2<sup>nd</sup>e Professionnelle : élèves issus de 3<sup>ème</sup>, CAP, réorientation après une 2<sup>nd</sup>e générale
- 1<sup>ère</sup> Professionnelle : élèves issus de CAP, (secteurs du commerce, de la vente ou du service), 2<sup>nd</sup>e Pro (proximité famille de métier), 2<sup>nd</sup>e générale et éventuellement classe de 1<sup>ère</sup>.

- ➔ Suivre la procédure académique d'affectation dans le collège d'origine en indiquant le vœu «2<sup>nd</sup>e professionnelle TCV» au LPR Sainte Elisabeth.


## POURQUOI ?

- 1 Former des vendeurs-conseils à **double compétence** :
  - Maîtrise des techniques générales de la vente et du marketing
  - Spécialiste de la vente en alimentation, produits alimentaires et boissons, avec une spécialisation dans la vente de produits BIO, les circuits courts et les produits labellisés (AOP, AOC, IGP...).
- 2 Obtenir un diplôme de niveau IV en même temps qu'une expérience professionnelle solide.
- 3 Acquérir des connaissances et des compétences dans la création et l'animation d'un point de vente, les techniques de vente, la gestion des produits...

## DIPLÔME

BAC Professionnel obtenu par contrôle continu (50%) et épreuves terminales (50%)

## COMMENT ?

- Enseignement général : français, anglais, espagnol, mathématiques...
- Enseignement professionnel : marketing, techniques de vente et de merchandising, management et gestion commerciale, connaissances des produits alimentaires...
- Formation pratique et concrète, au plus près des réalités économiques (gestion d'une mini-entreprise, participation à la création et au fonctionnement d'un magasin école, relations avec des producteurs et des distributeurs, e-commerce...)
- 18 à 22 semaines de stage en entreprise sur les 3 années.
- Partenariats avec plusieurs entreprises, visites sur le terrain et contacts avec des intervenants professionnels.
- Ouverture sur l'Europe via la coopération internationale et les stages à l'étranger organisés dans le cadre du programme  Erasmus+

## POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Technico-Commercial (BTS TC)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (ex BTS NRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (ex BTS MUC)
- DUT
- Certificats de spécialisation

## ACCÈS à la VIE ACTIVE

Le titulaire de ce BAC PRO peut exercer les métiers de **vendeur-conseil, adjoint de rayon, adjoint de manager, manager ou chef de rayon, commerçant**, en magasin ou en boutique, dans la petite ou grande distribution. Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder aux fonctions de responsable de magasin. Il peut aussi créer sa propre entreprise.