

LYCÉE

Professionnel



GRANDIR, VIVRE,
RÉUSSIR!



NOS FORMATIONS

3^{me} Prépa-Métiers

Baccalauréat professionnel

- Métiers du Commerce et de la Vente option A
- Métiers du Commerce et de la Vente option B
- Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités



Réussite

ANNE-MARIE JAVOUHEY
GROUPE SCOLAIRE

et ambition

Après la troisième ou une seconde générale, tout élève peut intégrer une formation professionnelle et préparer un baccalauréat sur trois ans. La délivrance d'une attestation intermédiaire est prévue en fin de première.

Soucieux de rendre nos jeunes acteurs de leur formation, ils participent en plus de leurs périodes de formation en entreprise à de nombreuses actions professionnelles : participation à divers salons et événements, opérations commerciales et de prospection.

**S'ÉPANOUIR, VISER L'EXCELLENCE ET
CONSTRUIRE SON AVENIR**

Rejoindre un lycée en relation avec les entreprises ou associations locales

- Découvrir des métiers, se projeter : interventions de professionnels, visites d'entreprises

S'engager dans une démarche de projet

- Participer à des salons
- Organiser des opérations commerciales
- Réaliser des opérations de prospection

Erasmus +

L'expérience Européenne

Le lycée professionnel Javouhey bénéficie d'une accréditation Erasmus+. Nos élèves peuvent bénéficier d'une bourse dans le cadre de stages en Europe.



ENCORE PLUS
D'INFORMATIONS

3^{me} Prépa Métiers

La troisième Prépa-Métiers (PREP) s'adresse aux élèves qui, dès la classe de 4^{me}, témoignent d'un intérêt pour les savoirs concrets et les apprentissages en lien direct avec le marché de l'emploi. Elle permet d'élaborer un projet personnel de formation via la découverte de différents secteurs. **La 3^{me} Prépa-Métiers ouvre à toutes les spécialités de CAP ou BAC professionnel.**

Répartition des enseignements

77%

Enseignements disciplines

Français

Mathématiques

Histoire-Géographie

Enseignement Moral et Civique

Langues vivantes : LV1 et LV2

Enseignements artistiques

Enseignements de sciences et technologie

Éducation physique et sportive

Consolidation

16%

Découverte professionnelle des métiers et des formations professionnelles

7%

Consolidation en français et en mathématiques

LES +

- 3 × 1 semaine minimum de stage en entreprise
- Enseignements de découverte professionnelle des métiers et des formations professionnelles (DPMFP)

03



Public et objectifs

Pour les élèves de 4^{me} :

- Volontaires, prêts à construire un projet de formation dans la voie professionnelle
- Indécis sur le choix d'un métier ou d'une spécialité

Une classe de 3^{me} dont l'objectif est de :

- Préparer un DNB
- Découvrir des métiers
- Préparer une orientation adaptée
- Dialoguer avec des professionnels

Bac Métiers du Commerce et de la Vente

Option A - Animation et gestion de l'espace commercial

Le titulaire du Bac Pro MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) option A est qualifié pour travailler dans le secteur de la vente et du commerce dans tout type d'unité commerciale physique ou e-commerce.

Cette option met l'accent sur la relation client et les techniques de vente mais aussi sur l'approvisionnement, la gestion des stocks et la mise en valeur des produits.

- Animer et gérer l'espace commercial
- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle
- Assurer l'exécution de la vente
- Utiliser les outils numériques



LES +

- Des actions commerciales tout au long du parcours de formation
- Des mises en situations quotidiennes
- Option facultative : Brevet d'Initiation à l'Aéronautique
- Des interventions de professionnels
- Des visites d'entreprises
- Un magasin d'application : une vitrine pédagogique

Période de formation en entreprise en France ou à l'Étranger

20 semaines minimum en entreprise

Où ? Dans tout type d'unité commerciale

Qualités

Dynamique, positif, ouvert d'esprit
Goût du contact et de la communication, esprit d'initiative

Débouchés

Conseiller de vente
Vendeur en magasin
Vendeur qualifié
Vendeur spécialisé
Employé commercial...
Animateur de vente

Et après ?

BTS Management Commercial Opérationnel
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
BTS Gestion de la PME
Insertion professionnelle

Bac Métiers du Commerce et de la Vente

Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre

Le titulaire du Bac Pro MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) option B est formé aux différentes techniques de prospection de la clientèle physiques, téléphoniques et digitales. Il doit établir des stratégies de vente. Il doit savoir présenter et promouvoir les produits et services de l'entreprise pour prospecter les clients potentiels et réussir à valoriser l'offre commerciale.

Il sait argumenter et vendre une offre adaptée. Il participe aussi à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.



Qualités

Dynamique, positif, ouvert d'esprit
Sens du contact et de la communication, l'esprit d'initiative
Autonome

Débouchés

Attaché commercial
Représentant commercial
Chargé de clientèle
Vendeur à domicile indépendant
Conseiller relation client à distance
Conseiller en vente directe
Vendeur B to B

Et après ?

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
BTS Management Commercial Opérationnel
BTS Technico-commercial
BTS Professions Immobilières
BTS Communication
Insertion professionnelle

LES +

- Des opérations de prospection
- Des actions commerciales tout au long du parcours de formation
- Option facultative : Brevet d'Initiation à l'Aéronautique
- Découverte des salons Brestoïses de l'habitat et de la gastronomie
- Des interventions professionnelles : Argel, Le Télégramme

Période de formation en entreprise en France ou à l'Étranger

20 semaines minimum en entreprise

Où ? En entreprise : de services, de production, auprès d'une clientèle de particuliers ou d'utilisateurs professionnels

Bac AGOrA

Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités

La mission globale du titulaire du baccalauréat professionnel AGOrA consiste à prendre en charge les activités relevant de la gestion de l'administration, de l'accueil au sein d'entreprises, de collectivités territoriales, d'administrations ou encore d'associations.

- Participer à la gestion d'une organisation
- Utiliser les logiciels professionnels, les outils collaboratifs, les outils d'enquêtes...
- Durant la formation, prendre part à des événements pour développer ses compétences commerciales



LES +

- Des visites d'entreprises
- Des interventions de professionnels
- Option facultative : Brevet d'Initiation à l'Aéronautique
- Des actions professionnelles dans le domaine de la communication commerciale : salons professionnels, Tréteaux Chantants, Azimut, Cap sur le Lycée

06

Période de formation en entreprise en France ou à l'Étranger

20 semaines minimum en entreprise

Où ? Dans tout type d'organisation : artisans, associations, collectivités territoriales, entreprises, mairies.

Et après ?

BTS Gestion de la PME

BTS Support à l'Action Managériale

BTS Comptabilité et Gestion des Organisations

BTS Communication

BTS Banque / BTS Assurances

BTS Tourisme

Toute formation exigeant le baccalauréat (DUT, écoles spécialisées)

Qualités

Discret, curieux, à l'écoute

Sens du relationnel, de la communication et de l'organisation

Attrait pour l'utilisation des outils informatiques

Débouchés

Assistant de Gestion

Assistant Administratif

Assistant Communication

Assistant Comptable

Pour se projeter

En 2^{de} pas de cours le mercredi après-midi
Fin des cours à 16h45



DES ENSEIGNEMENTS ANCRÉS DANS
UNE DYNAMIQUE D'ENTREPRISE

2^{DE} 1^{RE} TERM

Enseignements Professionnels	15h	15h	14h30
Enseignement professionnel spécifique			
• Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B)	12h00	10h30	10h30
• Assistant à la Gestion des Organisations et de leurs Activités			
Économie - Droit	1h00	1h00	1h30
Réalisation d'un projet		1h30	1h00
Co-intervention enseignement professionnel / français	30min	30min	
Co-intervention enseignement professionnel / mathématiques	30min	30min	

Enseignements Généraux	14h	13h30	16h30
Français, Histoire-Géographie, Éducation Morale et Civique	4h00	3h30	4h30
Mathématiques	2h00	2h00	2h30
Anglais	2h00	2h00	2h30
Allemand, Espagnol	1h30	1h30	1h30
Arts appliqués - Cultures Artistiques	1h00	1h00	1h00
EPS	2h30	2h30	3h00
Soutien au Parcours	1h00	1h00	1h30

Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) 6 semaines 8 semaines 6 semaines

À titre d'exemple, possibilité de faire une PFMP d'un mois à El Ejido (Espagne) ou à Leipzig (Allemagne) pour les 1^{er}

Parcours différencié (au choix) 4 semaines

Préparation à l'insertion professionnelle PFMP 4 semaines

Préparation à la poursuite d'études 4 semaines

Bac Métiers de l'Accueil

Formé aux techniques relationnelles, le candidat au baccalauréat professionnel Métiers de l'Accueil sait répondre aux demandes en face-à-face ou par téléphone, évaluer la satisfaction de l'interlocuteur et traiter les réclamations. Il a également des compétences commerciales. Ainsi, il connaît les caractéristiques de la clientèle et sait vendre des services. Il peut assurer la mise à jour de fichiers de prospects, établir des factures et procéder à l'encaissement.



LES +

- Actions professionnelles en lien avec nos partenaires, Brest Métropole, Brest Arena, l'Enseignement Catholique du Finistère (Salon Cap sur le Lycée)
- Option facultative : Brevet d'Initiation à l'Aéronautique
- Des visites d'entreprises et des interventions de professionnels

Qualités

Serviable, attentif aux autres
Sens du relationnel, de la communication et de l'organisation

Débouchés

Chargé d'accueil
Téléconseiller
Agent d'accueil dans toutes les structures recevant du public

Et après ?

BTS Banque, Conseiller de Clientèle (particuliers)

BTS Gestion de la PME

BTS Management Commercial Opérationnel

BTS Support à l'Action Managériale

BTS Tourisme

Insertion professionnelle



Période de formation en entreprise en France ou à l'Étranger

20 semaines minimum en entreprise

Où ? Dans tout type d'organisation accueillant du public : banques, services de santé, tourisme, la Poste, transports collectifs, immobilier, grande distribution, hôtellerie, centre de remise en forme, service après-vente...