



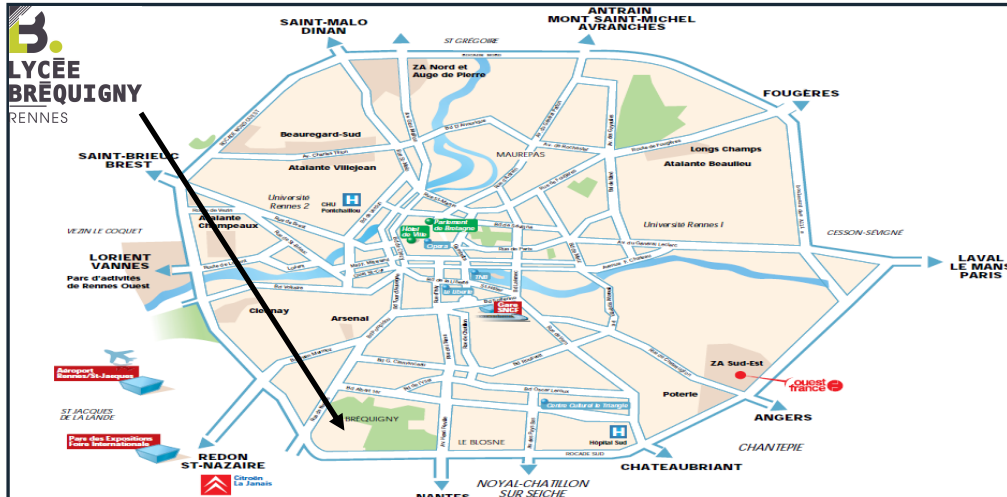
Le plus **grand** lycée de Bretagne

Un campus d'une superficie de **20 000m<sup>2</sup>**

**2 547 élèves et 782 étudiants**

Un accès **en bus** (lignes C3-C5-13-59-72)

Un lycée **public** : ni frais d'inscription, ni frais de dossier



# B. LYCÉE BRÉQUIGNY RENNES

Périodes de Formation en Milieu  
Professionnel (PFMP) : 22 semaines  
réparties sur 3 ans

4 à 6 semaines en 2de

6 à 8 semaines en 1ère

8 semaines en terminale

Un parcours progressif

(classe de seconde par métiers et choix d'option en fin de seconde)

Une professionnalisation  
renforcée

Lycée Bréquigny  
7 avenue Georges Graff  
BP 90516  
35205 Rennes Cedex 2  
Tél : 02.99.86.82.00  
Web : [www.lycee-brequigny.fr](http://www.lycee-brequigny.fr)

Bac Professionnel

Métiers du

Commerce et de la Vente

(MCV)





## ↳ Les modalités de formation

- ◆ Des enseignements généraux (mathématiques, français) en lien avec le métier préparé.
- ◆ Un test de positionnement en seconde pour renforcer les mathématiques et le français en fonction des résultats.
- ◆ Un accompagnement pour préparer son orientation.
- ◆ Des heures de co-intervention en mathématiques et français.
- ◆ Un projet à réaliser dès la classe de 1<sup>ère</sup> qui vise à développer l'inventivité et qui permettra la réalisation du chef d'œuvre présenté au baccalauréat.

### Après le bac professionnel vous pourrez :

- ◆ Intégrer la vie active
- ◆ Poursuivre en BTS : Management Commercial Opérationnel (MCO) - Négociation Digitalisation de la Relation Client (NDRC)...

En BTS, des places sont réservées aux titulaires d'un bac professionnel ayant eu un avis favorable du conseil de classe



## ↳ Option A « animation et gestion de l'espace commercial » (ex BAC PRO Commerce)

Vendeur-conseil, Chargé de clientèle, Employé commercial, Vendeur spécialiste ... dans des entreprises comme des boutiques, grande distribution spécialisée et généraliste, e-commerce...

Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

### Ses missions sont :

- ◆ Conseiller, Vendre
- ◆ Gérer et animer l'unité commerciale
- ◆ Fidéliser et développer la relation client

### Qualités développées :

- ◆ Sens de l'accueil
- ◆ Ecoute et disponibilité
- ◆ Adaptabilité notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers
- ◆ Maîtrise des outils numériques
- ◆ Rigueur, organisation
- ◆ Travail en équipe

## ↳ option B « prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » (ex bac pro vente)

Après quelques années d'expérience, le titulaire du diplôme peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente, représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises.

### Ses missions sont :

- ◆ Conseiller, vendre
- ◆ Prospecter de nouveaux clients
- ◆ Valoriser l'offre commerciale
- ◆ Fidéliser et développer la relation client

### Qualités développées :

- ◆ Initiative
- ◆ Dynamisme, Persévérance
- ◆ Autonomie dans son organisation
- ◆ Mobilité
- ◆ Travail en équipe
- ◆ Adaptabilité notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers

Commercial, Téléconseiller, Assistant commercial, dans toutes entreprises commerciales, banque, assurance, agence immobilière, concession automobile...