

Plan d'accès



Accès

- ▶ En tramway :
Ligne A : station : Lycées de Mérignac
- ▶ En bus :
 - Arrêt lycée de Mérignac :
Lignes 1 – 30 – 33 – 35 – 42
 - Arrêt lycée Daguin :
Lignes 1 - 11 – 42 - 82 - 88
 - Arrêt Quatre chemin :
Lignes 34
- ▶ En voiture :
Rocade A630, sortie 10, Mérignac Centre



Cette formation peut être également dispensée dans le cadre du GRETA / EF3M
Contact : Christine HUELLOU : 05 56 12 13 59

Les formations au Lycée Professionnel Marcel DASSAULT

Tertiaires

Bac Pro Commerce	3 ans
Bac Pro ARCU Accueil - Relation Clients et Usagers	3 ans
Bac Pro Transport	3 ans
Bac Pro GA Gestion Administrative	3 ans

2e Métiers de la relation client
2e Métiers de la gestion administrative, du transport et de la logistique

Industrielles

Bac Pro TU Technicien d'Usinage	3 ans
Bac Pro MELEC Métiers de l'Electricité et de ses Environments Connectés	3 ans
Bac Pro PCEPC Procédés de la Chimie, de l'Eau et des Papiers Cartons	3 ans
B.M.A.HO Brevet Métiers Horloger	
CAP Horloger	

3ème Préparatoire aux formations professionnelles (Prépa - métiers)

Baccalauréat Professionnel Commerce 3 Ans SECTION EUROPÉENNE ANGLAIS



Lycée Professionnel Marcel DASSAULT



3, rue Chateaubriand - C.S. 30310 - 33695 MERIGNAC Cedex

Tél. 05 56 12 13 20 - Fax : 05 56 12 13 46

Courriel : Ce.0331668J@ac-bordeaux.fr

site : <http://www.lycee-pro-marcel-dassault.fr/>



Baccalauréat Professionnel Commerce

Objectif de la Formation

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

À la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale

A l'issue de la classe de seconde « métiers de la relation client », l'élève peut poursuivre sa formation en :

- première ARCU
- première Commerce
- première Vente (dans un autre lycée)

Débouchés

Exemple(s) de métier(s):

- commerçant/e en alimentation
- commercial/e à bord des trains
- télévendeur/euse
- vendeur/euse en magasin
- vendeur/euse-magasinier/ère en fournitures automobiles



Stages

Cette formation est assortie de 22 semaines de stage en milieu professionnel réparties sur les 3 années de formation.

- Seconde : 6 semaines de stage
- Première : 8 semaines de stage
- Terminale : 8 semaines de stage

Erasmus : Possibilité de faire un stage en Europe

Poursuite d'Etudes

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

Poursuite d'études conditionnelle.

Exemples de formations poursuivies :

- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel (ex-BTS MUC)
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (ex BTS négociation et relation client)

**L'ETABLISSEMENT DISPOSE D'UN
INTERNAT DE 120 PLACES**

*Coût de la pension pour l'année scolaire est
d'environ 1400,00 €*