



Lycée des métiers, de la vente, du commerce et des services

Présentation des formations du Lycée Professionnel



Education au Développement Durable



PRESENTATION DE LA CITE SCOLAIRE CLAUDE BERNARD

Le mot du proviseure :

Permettre la réussite de tous quel que soit le niveau de formation, tel est notre principal objectif.

Pour l'atteindre, nous mettons en place des projets pédagogiques innovants.

Dans un cadre de vie agréable, notre équipe éducative motivée et expérimentée accompagne le parcours de chaque élève.

Cécile MATHEY
Proviseure du lycée
Claude Bernard

La cité scolaire Claude Bernard en chiffres :

- **3 unités de formation : le lycée d'enseignement général et technologique, le lycée professionnel, l'enseignement par apprentissage**
- **Un effectif de 2135 élèves**
- **210 enseignants**
- **Un internat de 144 places (filles et garçons)**
- **De très bons taux de réussites aux examens**

SOMMAIRE

FORMATIONS PROFESSIONNELLES SOUS STATUT SCOLAIRE

4

- 3^{ème} Préparatoire aux formations professionnelles / 3^{ème} Prépa métiers
- CAP Employé Polyvalent de Commerce
- CAP Fleuriste
- BACCALAUREAT PROFESSIONNEL **Métiers du Commerce et de la Vente**
option A : Animation et Gestion de l'espace commercial
- BACCALAUREAT PROFESSIONNEL **Métiers du Commerce et de la Vente**
option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

FORMATIONS PROFESSIONNELLES EN APPRENTISSAGE

16

- CAP Employé de Polyvalent de Commerce
- CAP Esthétique
- BP Esthétique
- BP Libraire
- BACCALAUREAT PROFESSIONNEL **Métiers du Commerce et de la Vente**
option A : Animation et Gestion de l'espace commercial

FORMATIONS POST-BAC

28

- **BTS Commerce International**
- **BTS Management des Unités Commerciales / Management Commercial Opérationnel**

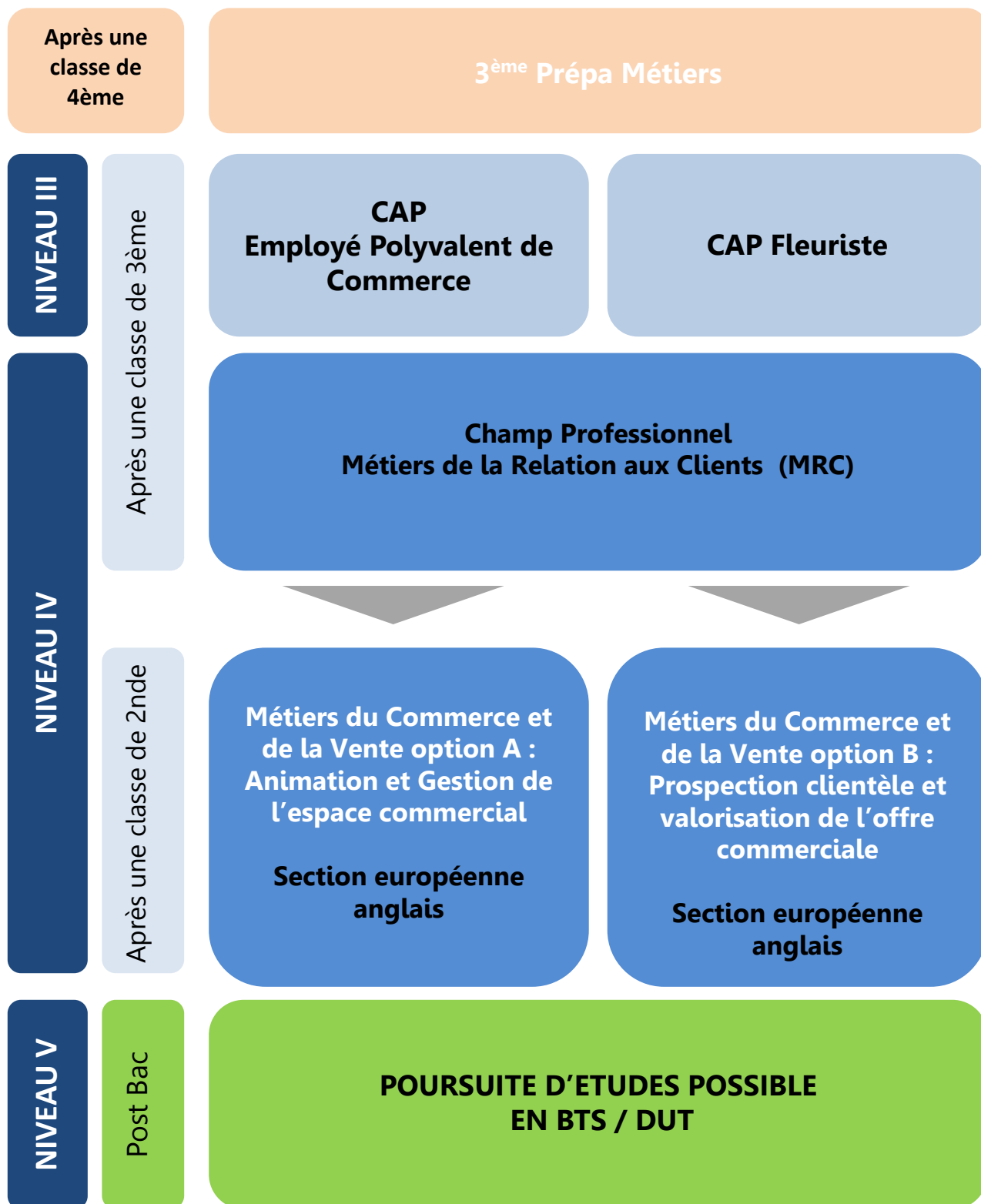
RESULTATS EXAMENS 2019

30



**FORMATIONS
PROFESSIONNELLES
SOUS STATUT SCOLAIRE**

FORMATIONS PROFESSIONNELLES SOUS STATUT SCOLAIRE



Condition d'Admission

- Cette 3^{ème} se prépare après une classe de 4^{ème}
- **La sélection s'effectue sur dossier scolaire.**
Les candidatures doivent être déposées auprès du collège d'origine.

Vous avez envie de

- **Découvrir le monde professionnel et approcher la réalité des métiers**
- **Découvrir les voies et les parcours de formations**
- **Retrouver le goût d'apprendre**

Déroulement de la formation

- Cette classe de 3^{ème} se déroule sur une année au lycée Professionnel.
- Trois à quatre stages d'observation d'une durée d'une semaine chacun en relation avec vos centres d'intérêts.
- Le module de la découverte professionnelle s'articule autour de quatre thèmes:
 - découverte des activités professionnelles
 - découverte des organisations
 - participation à la réalisation de biens ou de services
 - les élèves découvriront plus particulièrement les métiers liés au commerce, à la vente et à la fleuristerie
 - préparation à l'apprentissage

Contenu de la formation

Enseignement général

Français, Histoire-Géographie-Education civique, Mathématiques, Langues vivantes étrangères (LV1 et LV2), Physique-Chimie, Technologie, Arts plastiques, Education Physique et sportive

Enseignement Professionnel

Prévention Santé
Environnement
Secourisme
Découverte professionnelle
Découverte de l'apprentissage

Examen

- Diplôme National du Brevet (D.N.B), série professionnelle

Poursuites d'études

- C.A.P (2 ans après le 3^{ème})
- Bac Professionnel (3 ans après la 3^{ème})
- Apprentissage

CAP EMPLOYE POLYVALENT DE COMMERCE

— Conditions d'admission —

- Ce CAP se prépare après une classe de 3^{ème}
- La sélection s'effectue sur dossier scolaire dans le cadre d'une procédure informatique académique (Affelnet)

**Vous êtes organisé,
dynamique, polyvalent**

Vous aimez communiquer

Vous souhaitez :

- **Réaliser des opérations de réception et de stockage des marchandises**
- **Etre au contact avec les clients**
- **Tenir et participer à la présentation marchande de produits dans un rayon**

— Déroulement de la formation —

- Ce CAP se prépare sur deux années au lycée professionnel
- La durée des stages en points de vente est de quatorze semaines soit sept semaines en 1^{ère} année et sept semaines en 2^{ème} année.
- Ces stages doivent permettre à l'élève de :
 - Réceptionner et tenir les réserves
 - Maintenir l'état marchand du rayon
 - Informer le client
 - Tenir le poste « caisse »

Contenu de la formation

Enseignement générale

Français, Histoire-Géographie, Mathématiques, Sciences, Education physique et sportive, Arts appliqués.

Enseignement Professionnel

Approvisionnement du magasin, Gestion et présentation marchande des produits, Communication Vente, Exploitation commerciale du point de vente, Économie-Droit, Prévention Santé Environnement, réalisation d'un chef d'œuvre.

Règlement d'examen

	Coefficient	Forme	Durée
Domaine professionnel			
EP1 : Réception et suivi des commandes	3	C.C.F. ⁽¹⁾	
EP2 : Mise en valeur et approvisionnement	5	C.C.F. ⁽¹⁾	
EP3 : Épreuve économique et juridique	6	C.C.F. ⁽¹⁾	
Domaine général			
EG1 : PSE	1	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG2 : Français, histoire géo, emc	3	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG3 : Mathématiques - Sciences	2	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG4 : EPS	1	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG5 : LV	1	C.C.F. ⁽¹⁾	
Épreuve facultative de Langue vivante étrangère	1	Ponctuelle Orale	12 min.

(1) CCF : Contrôle en cours de formation

(2) Y compris le coefficient 1 relatif à la Prévention Santé Environnement

(3) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme

Poursuites d'études

- Baccalauréat professionnel Métiers de la Relation Clients
- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

CAP FLEURISTE

— Conditions d'admission —

- Ce CAP se prépare après une classe de 3^{ème}
- La sélection s'effectue sur dossier scolaire dans le cadre d'une procédure informatique académique (Affelnet)

Vous avez un esprit créatif

Vous avez des qualités relationnelles

Vous souhaitez :

- **Réceptionner, préparer et stocker des végétaux**
 - **Réaliser des arrangements floraux**
 - **Assurer la vente de productions florales**

— Déroulement de la formation —

- Ce CAP se prépare sur deux années au lycée professionnel
- La durée des stages en points de vente est de quatorze semaines, soit sept semaines en 1^{ère} année et sept semaines en 2^{ème} année.
- **Ces stages doivent permettre à l'élève de :**
 - Réaliser des tâches de réception et de stockage
 - Exécuter des travaux courants en atelier de fleuristerie
 - Accueillir les clients, les conseiller et vendre
 - Informer les clients et proposer des services

Contenu de la formation

Enseignement général

Français, Histoire-Géographie,
Mathématiques, Sciences,
Langue vivante étrangère

Enseignement professionnel

Botanique reconnaissance des végétaux
Technologie, Pratique professionnelle,
(Réception, Production, Transformation)
Vente, Environnement économique et
juridique et social, Arts appliqués à la
profession, Prévention Santé Environnement,
réalisation d'un chef d'œuvre.

Règlement d'examen

	Coefficient	Forme	Durée
Domaine professionnel			
EP1 : Préparation et confection d'une production florale	6	C.C.F. (1)	
EP2 : Vente, conseil et mise en valeur de l'offre PSE	5 1	C.C.F. (1)	
Domaine général			
EG1: Français – Histoire/Géographie - EMC	3	C.C.F. (1)	
EG2: Mathématiques – Sciences physiques et chimiques	2	C.C.F. (1)	
EG3 : EPS	1	C.C.F. (1)	
EG4 : LV	1	C.C.F. (1)	
Épreuve facultative (3) Langue vivante étrangère	UF	Ponctuelle Orale	20 min.

(1) CCF : Contrôle en cours de formation

(3) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme

Poursuites d'études

- Brevet Professionnel Fleuriste
- Baccalauréat Professionnel Commerce

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE OPTION A : Animation et gestion de l'espace commercial (Section européenne Anglais)

**Vous êtes dynamique,
Vous aimez travailler
en équipe.**

Vous souhaitez :

- **Devenir employé commercial**
- **Apprendre à vendre, à animer une surface de vente**

— Conditions d'admission —

- Ce baccalauréat se prépare après une classe de 3^{ème}
- La sélection s'effectue sur dossier scolaire dans le cadre d'une procédure informatique académique (Affelnet).

— Déroulement de la formation —

- Ce baccalauréat se prépare sur trois années au lycée Professionnel
- **Possibilité de section européenne Anglais :**
 - 1 heure par semaine de commerce en anglais et 1 heure d'anglais hebdomadaire en plus
 - 1 stage de 4 semaines en Irlande en Terminale professionnelle
- La durée des stages en points de vente est de **22 semaines** :
 - 6 semaines en seconde professionnelle
 - 8 semaines en première professionnelle
 - 8 semaines en terminale professionnelle
- **Ces stages doivent vous permettre :**
 - de réaliser une action animation-promotion
 - d'organiser l'offre des produits, gérer un rayon

Contenu de la formation

Enseignement général

Français, Histoire-Géographie, Mathématiques appliquées, Langue vivante 1, Langue vivante 2, Education physique et Sportive.

Section européenne : 1 heure d'anglais hebdomadaire en plus + 1 heure de commerce en anglais

Enseignement Professionnel

Vendre, Animer, Gérer, Économie-Droit, Prévention Santé Environnement, Accompagnement personnalisé, co-intervention.

Règlement d'examen

Épreuves	Unités	Coefficient	Mode	Durée
E1 Épreuves scientifiques et techniques		2		
Sous-épreuve E11 Économie-droit	U11	1	Ponctuel, écrit	2h30
Sous-épreuve E12 Mathématiques	U12	1	CCF	
E2 Analyse et résolution de situations professionnelles		8		
• Option A : Animation et gestion de l'espace commercial	U2	4	Ponctuel, écrit	3h
• Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	U2	4	Ponctuel, écrit	3h
E3 Pratique professionnelle		9		
Sous-épreuve E31 Ventes-conseil	U31	3	CCF	
Sous-épreuve E32 Suivi des ventes	U32	2	CCF	
Sous-épreuve E33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	U33	3	CCF	
Sous-épreuve E34 Prévention santé environnement	U34	1	Ponctuel, écrit	2h
E4 Épreuves de langue vivante		4		
Sous-épreuve E41 Langue vivante 1	U41	2	CCF	
Sous-épreuve E42 Langue vivante 2	U42	2	CCF	
E5 Épreuve de français, histoire géographie et enseignement morale et civique		5		
Sous-épreuve E51 Français	U51	2.5	Ponctuel, écrit	2h30
Sous-épreuve E52 Histoire géographie et enseignement morale et civique	U52	2.5	Ponctuel, écrit	2h
E6 Épreuve d'arts appliqués et cultures artistique	U6	1	CCF	
E7 Épreuve d'éducation physique et sportive	U7	1	CCF	
Épreuves facultatives (3)	UF1 UF2		Ponctuel, Oral	20 min (2)

(1) CCF : Contrôle en cours de formation (2) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme

Poursuites d'études

- BTS MCO Management Commercial et Opérationnel
- BTS en alternance

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B

Prospection clientèle et
valorisation de l'offre commerciale
(Section européenne anglais)

**Vous êtes dynamique,
Vous aimez travailler
en équipe.**

Vous souhaitez devenir :

- **Commercial**
- **Vendeur itinérant,
télévendeur,
Vendeur à domicile**

— Conditions d'admission —

- Ce baccalauréat se prépare après une classe de 3^{ème}
- La sélection s'effectue sur dossier scolaire dans le cadre d'une procédure informatique académique (Affelnet)

— Déroulement de la formation —

- Ce baccalauréat se prépare sur trois années au lycée Professionnel
- **Possibilité de section européenne anglais :**
 - 1 heure par semaine de commerce en anglais et 1 heure d'anglais hebdomadaire en plus
 - 1 stage de 4 semaines en Irlande en Terminale Professionnelle
- La durée des stages en entreprise est de **22 semaines** :
 - 6 semaines en seconde professionnelle
 - 8 semaines en première professionnelle
 - 8 semaines en terminale professionnelle
- **Ces stages doivent vous permettre de:**
 - prospecter la clientèle potentielle
 - négocier des ventes de biens ou de services (banques, assurances, concessionnaire automobile, agence immobilière)
 - participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle

Contenu de la formation

Enseignement général

Français, Histoire-Géographie, Mathématiques appliquées, Langue vivante 1, Langue vivante 2, Education physique et Sportive.

Section européenne : 1 heure d'anglais hebdomadaire en plus + 1 heure de commerce en anglais

Enseignement Professionnel

Négociation vente, prospection, suivi de clientèle, Mercatique, Technologie de l'information appliquée à la vente, Prévention Santé Environnement, co-intervention.

Règlement d'examen

Épreuves	Unités	Coefficient	Mode	Durée
E1 Épreuves scientifique et technique		2		
Sous-épreuve E11 Économie-droit	U11	1	Ponctuel, écrit	2h30
Sous-épreuve E12 Mathématiques	U12	1	CCF	
E2 Analyse et résolution de situations professionnelles		8		
• Option A : Animation et gestion de l'espace commercial	U2	4	Ponctuel, écrit	3h
• Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	U2	4	Ponctuel, écrit	3h
E3 Pratique professionnelle		9		
Sous-épreuve E31 Ventes-conseil	U31	3	CCF	
Sous-épreuve E32 Suivi des ventes	U32	2	CCF	
Sous-épreuve E33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	U33	3	CCF	
Sous-épreuve E34 Prévention santé environnement	U34	1	Ponctuel, écrit	2h
E4 Épreuves de langue vivante		4		
Sous-épreuve E41 Langue vivante 1	U41	2	CCF	
Sous-épreuve E42 Langue vivante 2	U42	2	CCF	
E5 Épreuve de français, histoire géographie et enseignement morale et civique		5		
Sous-épreuve E51 Français	U51	2.5	Ponctuel, écrit	2h30
Sous-épreuve E52 Histoire géographie et enseignement morale et civique	U52	2.5	Ponctuel, écrit	2h
E6 Épreuve d'arts appliqués et cultures artistique	U6	1	CCF	
E7 Épreuve d'éducation physique et sportive	U7	1	CCF	
Épreuves facultatives (3)	UF1 UF2		Ponctuel, Oral	20 min (2)

(1) CCF : Contrôle en cours de formation

(2) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme

Poursuites d'études

- BTS NRC Négociation et Relation Client
- BTS en alternance

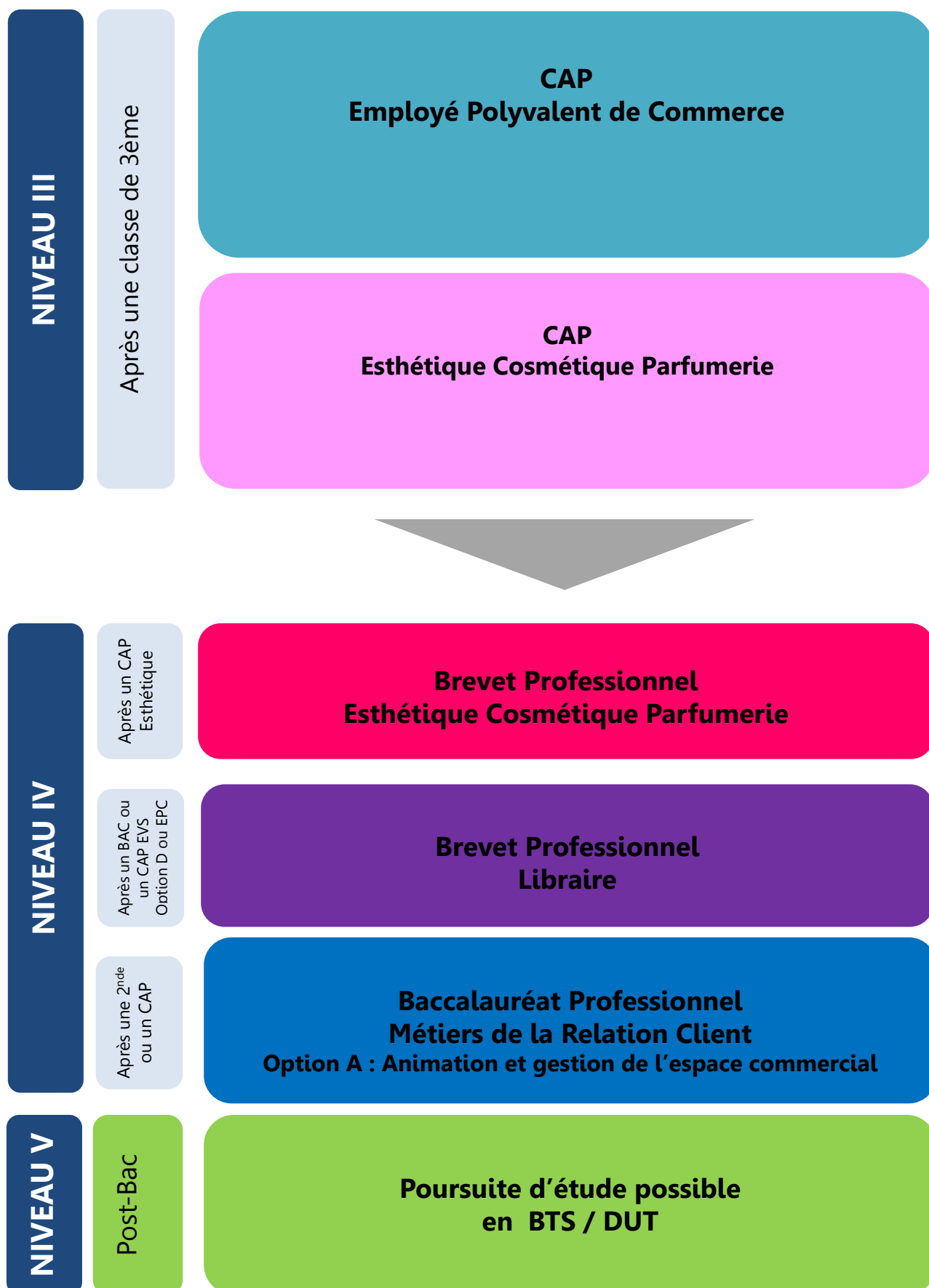
FORMATIONS EN APPRENTISSAGE



RHÔNE)))

FORMEZ-VOUS À DEMAIN

FORMATIONS EN APPRENTISSAGE



CAP

Employé Polyvalent de Commerce

(En apprentissage)

Condition d'admission

- Avoir 16 ans ou sortir de 3^{ème}
- Avoir moins de 29 ans
- Trouver un employeur avec lequel vous signerez un contrat d'apprentissage

Déroulement de la formation

- Ce CAP se prépare sur deux années en alternance
- 30 semaines de deux jours par an de formation au lycée

**Vous êtes organisé,
dynamique, polyvalent**

Vous aimez communiquer

Vous souhaitez :

- **Réaliser des opérations de réception et de stockage des marchandises**
- **Etre au contact avec les clients**
- **Tenir et participer à la présentation marchande de produits dans un rayon**

Contenu de la formation

Enseignement général

Français, Histoire-Géographie,
Mathématiques, Sciences,
Education physique et sportive

Enseignement professionnel

Vente, Pratique de la vente, ,
Environnement économique
juridique et social, Prévention
Santé Environnement.

Règlement d'examen

	Coefficient	Forme	Durée
Domaine professionnel			
EP1 : Réception et suivi des commandes	3	C.C.F. ⁽¹⁾	
EP2 : Mise en valeur et approvisionnement	5	C.C.F. ⁽¹⁾	
EP3 : Épreuve économique et juridique	6	C.C.F. ⁽¹⁾	
Domaine général			
EG1 : PSE	1	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG2 : Français, histoire géo, emc	3	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG3 : Mathématiques - Sciences	2	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG4 : EPS	1	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG5 : LV	1	C.C.F. ⁽¹⁾	
Épreuve facultative de Langue vivante étrangère	1	Ponctuelle Orale	12 min.

(1) CCF : Contrôle en cours de formation

(2) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme

Poursuites d'études

- Baccalauréat professionnel Métiers de la Relation Clients
Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

CAP Esthétique, Cosmétique, Parfumerie (En apprentissage)

Condition d'admission

- Avoir 16 ans ou sortir de 3^{ème}
- Avoir moins de 29 ans
- Trouver un employeur avec lequel vous signerez un contrat d'apprentissage

Déroulement de la formation

- Ce CAP se prépare sur deux années en alternance
- 12 semaines par an de formation au lycée
- Possibilité d'internat

Contenu de la formation

Enseignement général

Français, Histoire-Géographie,
Mathématiques, Sciences,
Anglais, Education physique et
sportive

Enseignement professionnel

Biologie générale et appliquée,
Technologie des produits et des
appareils, Prévention Santé
Environnement, Arts appliqués,
Techniques esthétiques,
Techniques de vente

**Vous avez une habilité
manuelle et de la rigueur.**

**Vous avez une
présentation
irréprochable tant
corporelle que
vestimentaire,**

Vous souhaitez :

- **Réaliser des
techniques de soins**
- **Participer à la vente de
produits esthétiques**

Règlement d'examen

	Coefficient	Forme	Durée
Domaine professionnel			
EP1 : Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds	6 dont 1 pour la PSE	CCF ⁽¹⁾	
EP2 : Techniques esthétiques liées aux phanères	4	CCF ⁽¹⁾	
EP3 : Conduite d'un institut de beauté et de bien être : relation avec la clientèle et vie de l'institut	4	CCF	
Domaine général			
EG1 : Français – Histoire Géographie	3	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG2 : Mathématiques - Sciences	2	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG3 : Éducation physique et sportive	1	C.C.F. ⁽¹⁾	
EG4 : Langue vivante	1		
Épreuve facultative arts appliqués et cultures artistiques	1	CCF	

(1) CCF : Contrôle en cours de formation

(2) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme

Poursuites d'études

- Brevet Professionnel Esthétique
- Baccalauréat Professionnel Esthétique

BP Esthétique, Cosmétique, Parfumerie (En apprentissage)

Condition d'admission

- Être titulaire du CAP Esthétique Cosmétique
- Trouver un employeur avec lequel vous signerez un contrat d'apprentissage
- Avoir moins de 29 ans

Déroulement de la formation

- Ce Brevet Professionnel se prépare sur deux années d'apprentissage
- 12 semaines par an de formation au lycée
- Possibilité d'internat

**Vous êtes titulaire d'un
CAP Esthétique
Cosmétique**

Vous souhaitez :

- **Avoir une spécialisation au niveau des soins corporels**
- **Intégrer des postes d'encadrement**
- **Créer ou diriger un institut de beauté**

Contenu de la formation

Expression Française et ouverture sur le monde, Physique-Chimie, Anglais, Biologie
Cosmétologie, Soins esthétiques, Animation vente, Arts appliqués, Gestion

Règlement d'examen

	Coefficient	Forme	Durée
E1 : Prestations de beauté et bien être visage et corps	13	Ecrit, Pratique et ponctuelle	7h30
E2 : Relation client, valorisation et animation de l'entreprise	7	Ecrit et orale	2h20
E3 : Vie et gestion de l'entreprise	5	Ecrit	3h00
E4 : Expression et connaissance du monde	3	Ecrit	3h00
E5 : Langue vivante étrangère	1	CCF Oral	20 min.

Poursuites d'études

- BTS Esthétique
- Bachelor

BP LIBRAIRE

(En apprentissage)

Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau V du secteur tertiaire ou de niveau supérieur

(Avoir au minimum un Baccalauréat).

Vous souhaitez :

➤ **Travailler dans l'univers du livre**

➤ **Participer à la gestion et à**

l'approvisionnement

➤ **Réaliser des animations et des promotions**

— Conditions d'admission —

- Être titulaire d'un diplôme de niveau V du secteur tertiaire ou de niveau supérieur
- Avoir moins de 29 ans
- Trouver un employeur avec lequel vous signerez un contrat d'apprentissage

— Déroulement de la formation —

- Ce Brevet Professionnel se prépare sur deux années en apprentissage
- 12 semaines par an de formation au lycée
- Possibilité d'internat

— Contenu de la formation —

Expression Française et ouverture sur le monde, Eléments juridiques spécifiques à l'activité libraire, Environnement culturel du livre, Mercatique, Communication vente, Gestion de l'approvisionnement et implantation des livres, Technologies de l'information et de la communication appliquées à la librairie, Economie-Droit, Assortiments, Littérature française et étrangère.

Des intervenants (auteurs, libraires, éditeurs) viennent témoigner de leur métier et partager leur expérience avec les apprentis.

Règlement d'examen

	Coefficient	Forme	Durée
EP1 : Préparation et suivi de l'activité commerciale de la librairie E11 : Mercatique E12 : Gestion commerciale	4 2	Ponctuelle écrite Ponctuelle écrite	3h 2h
E2 : Pratique professionnelle E21 : Pratique de la vente conseil E22 : Pratique de l'animation et de la Promotion	4 2	CCF ⁽¹⁾ CCF ⁽¹⁾	
E3 : Montage de projet et soutenance	3	Ponctuelle Orale	30 min
E4 : Environnement économique et juridique des activités professionnelles	2	Ponctuelle écrite	2h
E5 : Expression française et ouverture sur le monde	3	Ponctuelle écrite	3h
Épreuve facultative de Langue vivante étrangère		Orale ⁽²⁾	20 min.

(1) CCF : Contrôle en cours de formation.

(2) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme.

Entreprise d'accueil pour la recherche d'un contrat d'apprentissage

- Librairie générales ou spécialisées
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DE LA RELATION CLIENT

OPTION A : Animation et gestion de l'espace commercial

(En apprentissage)

**Vous êtes dynamique,
Vous aimez travailler
en équipe.**

Vous souhaitez :

- **Devenir employé commercial**
- **Apprendre à vendre, à animer une surface de vente**

— Conditions d'admission —

- Ce baccalauréat se prépare après une classe de seconde ou après un CAP.
- Avoir moins de 29 ans.
- Trouver un employeur avec lequel vous signerez un contrat d'apprentissage.

— Déroulement de la formation —

- Ce baccalauréat se prépare sur deux années en apprentissage
- 20 semaines par an de formation au lycée

— Règlement d'examen —

Enseignement général

Histoire-Géographie-EMC,
Mathématiques, Français,
Anglais, Espagnol,
Education physique et Sportive.

Enseignement Professionnel

Vendre, Animer, Gérer,
Économie-Droit,
Prévention-Santé-Environnement,
Arts appliqués

Règlement d'examen

Épreuves	Unités	Coefficient	Mode	Durée
E1 Épreuves scientifiques et techniques		2		
Sous-épreuve E11 Économie-droit	U11	1	Ponctuel, écrit	2h30
Sous-épreuve E12 Mathématiques	U12	1	CCF	
E2 Analyse et résolution de situations professionnelles		8		
• Option A : Animation et gestion de l'espace commercial	U2	4	Ponctuel, écrit	3h
• Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	U2	4	Ponctuel, écrit	3h
E3 Pratique professionnelle		9		
Sous-épreuve E31 Ventes-conseil	U31	3	CCF	
Sous-épreuve E32 Suivi des ventes	U32	2	CCF	
Sous-épreuve E33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	U33	3	CCF	
Sous-épreuve E34 Prévention santé environnement	U34	1	Ponctuel, écrit	2h
E4 Épreuves de langue vivante		4		
Sous-épreuve E41 Langue vivante 1	U41	2	CCF	
Sous-épreuve E42 Langue vivante 2	U42	2	CCF	
E5 Épreuve de français, histoire géographie et enseignement morale et civique		5		
Sous-épreuve E51 Français	U51	2.5	Ponctuel, écrit	2h30
Sous-épreuve E52 Histoire géographie et enseignement morale et civique	U52	2.5	Ponctuel, écrit	2h
E6 Épreuve d'arts appliqués et cultures artistique	U6	1	CCF	
E7 Épreuve d'éducation physique et sportive	U7	1	CCF	
Épreuves facultatives (3)	UF1 UF2		Ponctuel, Oral	20 min (2)

(1) CCF : Contrôle en cours de formation (2) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme

Poursuites d'études

- BTS MOC Management Commercial et Opérationnel
- BTS en alternance

POST-BAC

LES FORMATIONS POST-BAC

Le lycée Claude Bernard propose au sein de sa cité scolaire plusieurs formations après le baccalauréat :

▪ **BTS Commerce International (2 ans)**

Ce BTS, à référentiel commun européen, d'une durée de 2 ans, prépare l'étudiant à devenir un professionnel de l'import-export travaillant généralement pour une société de négoce, une entreprise industrielle ou commerciale, voire un organisme de conseil et d'appui (CCI, collectivités territoriales, etc.). Le titulaire du BTS CI assure une veille permanente sur les marchés étrangers, prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres, vend et participe au processus de négociation. Il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services support et les prestataires extérieurs. Travaillant dans un contexte pluriculturel, **il maîtrise au moins deux langues** dont l'anglais, utilise les technologies de l'information et de la communication et se déplace fréquemment à l'étranger.

▪ **BTS Management Commercial Opérationnel (2 ans)**

Le BTS MCO d'une durée de 2 ans remplace le BTS MUC. Il a pour objectif de vous permettre de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Comme cité en introduction, le BTS MCO vous permettra de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (un lieu physique ou en ligne) et bien sur de manager une équipe commerciale.

Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être polyvalent.

En effet, vous serez capable de permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services, de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre, de gérer votre unité commerciale et de manager une équipe.

RESULTATS EXAMENS 2020

TAUX DE REUSSITE AUX EXAMENS

PROFESSIONNELS

**Session
2020**

CAP Employé de Vente en Libraire	100%
CAP Employé de Vente produits alimentaires Et équipements courants	100%
CAP Employé de Commerce Multi-Spécialités	100%
CAP Esthétique Cosmétique	100%
CAP Fleuriste	100%
BP Esthétique	92.3%
BP Libraire	100%
Bac Pro Commerce	95.9%
Bac Pro Vente	100%
BTS Commerce International	75%
BTS Management des Unités Commerciales	88.9%



NOUS CONTACTER

- Par courrier : Lycée Claude Bernard
234 rue Philippe Héron - BP 475
69665 Villefranche sur Saône
- Par E-mail : 0690097f@ac-lyon.fr
- Par téléphone : 04.74.02.72.72
- Site internet : <http://claudefernard.elycee.rhonealpes.fr/>