



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

---

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

## 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<sup>ème</sup> Préparatoire aux formations professionnelles / 3<sup>ème</sup> 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

1

- 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
- BTS Management Commercial Opérationnel

## FORMATIONS POST-BAC

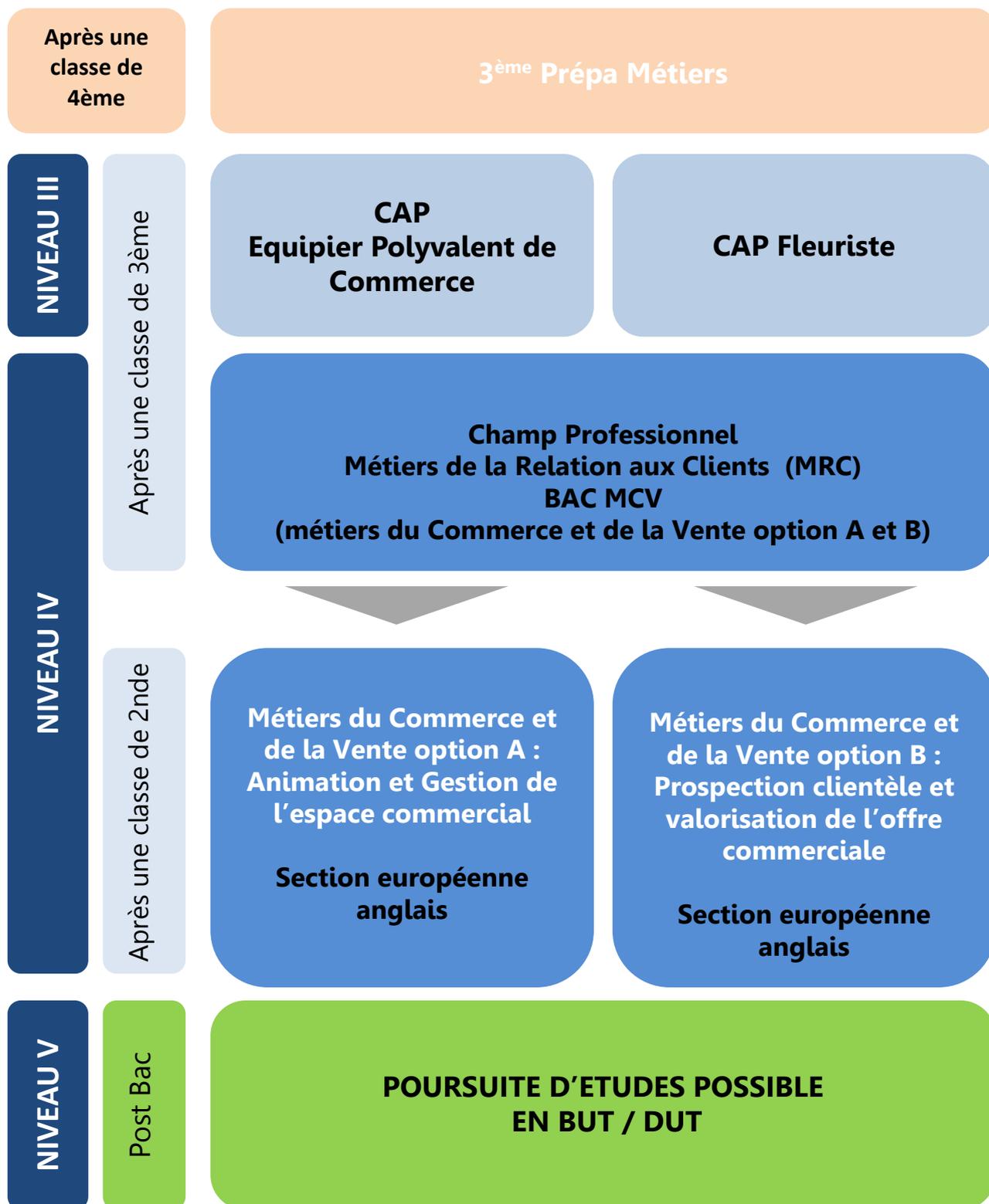
2

- **BTS Commerce International**
- **BTS Management Commercial Opérationnel**



**FORMATIONS  
PROFESSIONNELLES  
SOUS STATUT SCOLAIRE**

# FORMATIONS PROFESSIONNELLES SOUS STATUT SCOLAIRE



## Condition d'Admission

- Cette 3<sup>ème</sup> se prépare après une classe de 4<sup>ème</sup>
- **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<sup>ème</sup> se déroule sur une année au lycée Professionnel.
- 4 à 5 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<sup>ème</sup>)
- Bac Professionnel (3 ans après la 3<sup>ème</sup>)
- Apprentissage

# CAP EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

## — Conditions d'admission —

- Ce CAP se prépare après une classe de 3<sup>ème</sup>
- 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<sup>ère</sup> année et sept semaines en 2<sup>ème</sup> 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 général

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   |
|-------------------------------------------------|-------------|-----------------------|---------|
| <b>Domaine professionnel</b>                    |             |                       |         |
| EP1 : Réception et suivi des commandes          | 3           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EP2 : Mise en valeur et approvisionnement       | 5           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EP3 : Épreuve économique et juridique           | 6           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| <b>Domaine général</b>                          |             |                       |         |
| EG1 : PSE                                       | 1           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EG2 : Français, histoire géo, emc               | 3           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EG3 : Mathématiques - Sciences                  | 2           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EG4 : EPS                                       | 1           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EG5 : LV                                        | 1           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| Épreuve facultative de Langue vivante étrangère | 1           | Ponctuelle<br>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 du Commerce et de la Vente
- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

# CAP FLEURISTE

## — Conditions d'admission —

- Ce CAP se prépare après une classe de 3<sup>ème</sup>
- 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<sup>ère</sup> année et sept semaines en 2<sup>ème</sup> 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   |
|-------------------------------------------------------------|-------------|---------------------|---------|
| <b>Domaine professionnel</b>                                |             |                     |         |
| EP1 : Préparation et confection<br>d'une production florale | 6           | C.C.F. (1)          |         |
| EP2 : Vente, conseil et mise en valeur de<br>l'offre<br>PSE | 5<br>1      | C.C.F. (1)          |         |
| <b>Domaine général</b>                                      |             |                     |         |
| EG1: Français – Histoire/Géographie -<br>EMC                | 3           | C.C.F. (1)          |         |
| EG2: Mathématiques – Sciences<br>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<br>étrangère         | UF          | Ponctuelle<br>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 Métiers du Commerce et de la vente option A

# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE 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<sup>ème</sup>
- 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             |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------|-----------------------|-------------------|
| <b>E1 Épreuves scientifiques et techniques</b>                                       |                          | <b>2</b>    |                       |                   |
| Sous-épreuve E11 Économie-droit                                                      | U11                      | 1           | Ponctuel, écrit       | 2h30              |
| Sous-épreuve E12 Mathématiques                                                       | U12                      | 1           | CCF                   |                   |
| <b>E2 Analyse et résolution de situations professionnelles</b>                       |                          | <b>8</b>    |                       |                   |
| • 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                |
| <b>E3 Pratique professionnelle</b>                                                   |                          | <b>9</b>    |                       |                   |
| 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                |
| <b>E4 Épreuves de langue vivante</b>                                                 |                          | <b>4</b>    |                       |                   |
| Sous-épreuve E41 Langue vivante 1                                                    | U41                      | 2           | CCF                   |                   |
| Sous-épreuve E42 Langue vivante 2                                                    | U42                      | 2           | CCF                   |                   |
| <b>E5 Épreuve de français, histoire géographie et enseignement morale et civique</b> |                          | <b>5</b>    |                       |                   |
| 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                |
| <b>E6 Épreuve d'arts appliqués et cultures artistique</b>                            | <b>U6</b>                | <b>1</b>    | <b>CCF</b>            |                   |
| <b>E7 Épreuve d'éducation physique et sportive</b>                                   | <b>U7</b>                | <b>1</b>    | <b>CCF</b>            |                   |
| <b>Épreuves facultatives (3)</b>                                                     | <b>UF1</b><br><b>UF2</b> |             | <b>Ponctuel, Oral</b> | <b>20 min (2)</b> |

(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)

## — Conditions d'admission —

- Ce baccalauréat se prépare après une classe de 3<sup>ème</sup>
- 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

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

**Vous  
souhaitez devenir :**

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

## 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             |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------|-----------------------|-------------------|
| <b>E1 Épreuves scientifique et technique</b>                                         |                    | <b>2</b>    |                       |                   |
| Sous-épreuve E11 Économie-droit                                                      | U11                | 1           | Ponctuel, écrit       | 2h30              |
| Sous-épreuve E12 Mathématiques                                                       | U12                | 1           | CCF                   |                   |
| <b>E2 Analyse et résolution de situations professionnelles</b>                       |                    | <b>8</b>    |                       |                   |
| • 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                |
| <b>E3 Pratique professionnelle</b>                                                   |                    | <b>9</b>    |                       |                   |
| 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                |
| <b>E4 Épreuves de langue vivante</b>                                                 |                    | <b>4</b>    |                       |                   |
| Sous-épreuve E41 Langue vivante 1                                                    | U41                | 2           | CCF                   |                   |
| Sous-épreuve E42 Langue vivante 2                                                    | U42                | 2           | CCF                   |                   |
| <b>E5 Épreuve de français, histoire géographie et enseignement morale et civique</b> |                    | <b>5</b>    |                       |                   |
| 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                |
| <b>E6 Épreuve d'arts appliqués et cultures artistique</b>                            | <b>U6</b>          | <b>1</b>    | <b>CCF</b>            |                   |
| <b>E7 Épreuve d'éducation physique et sportive</b>                                   | <b>U7</b>          | <b>1</b>    | <b>CCF</b>            |                   |
| <b>Épreuves facultatives (3)</b>                                                     | <b>UF1<br/>UF2</b> |             | <b>Ponctuel, Oral</b> | <b>20 min (2)</b> |

(1) CCF : Contrôle en cours de formation

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

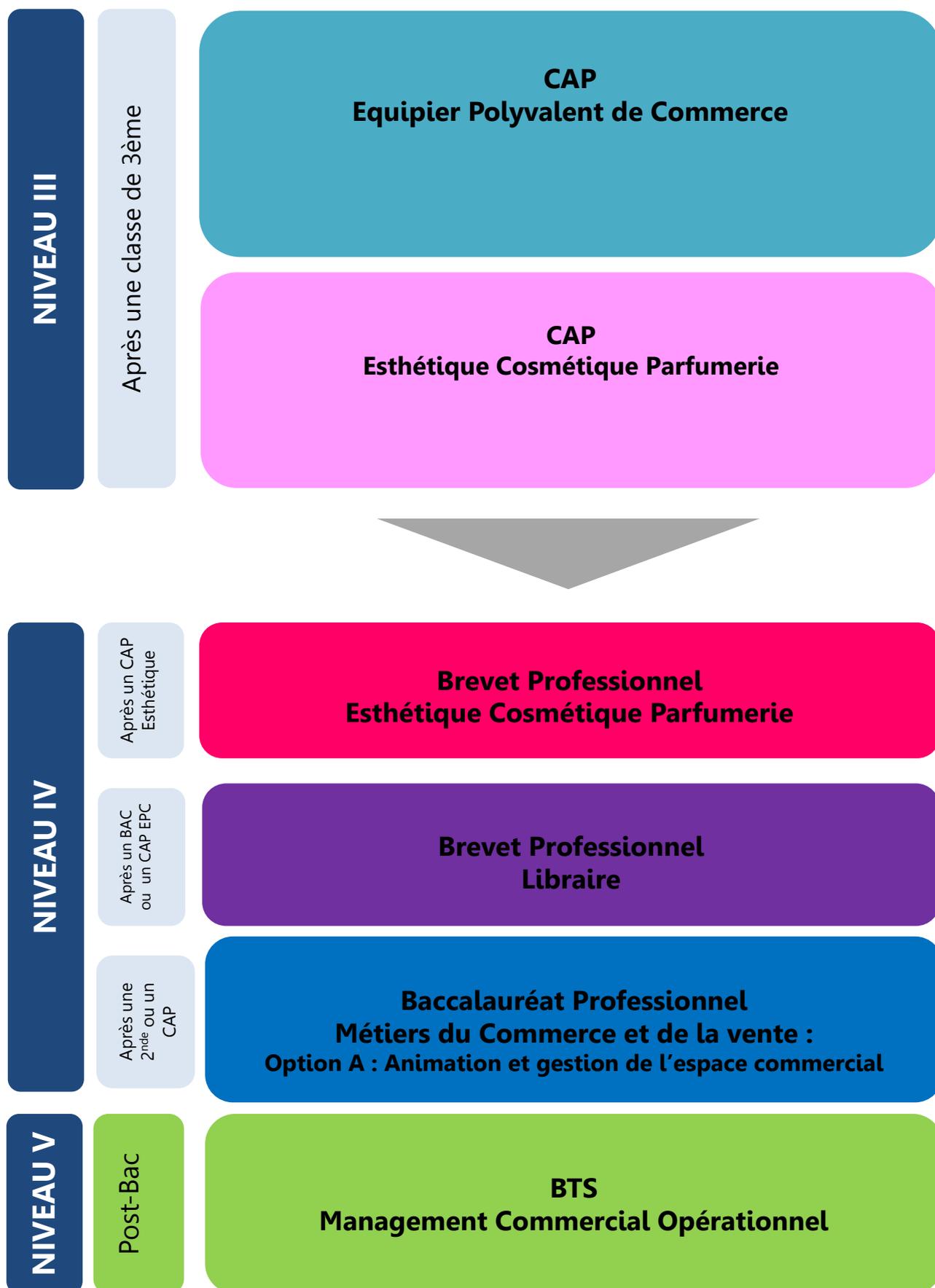
## Poursuites d'études

- BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS en alternance

# FORMATIONS EN APPRENTISSAGE



# FORMATIONS EN APPRENTISSAGE



# CAP

## Equipier Polyvalent de Commerce

(En apprentissage)

### Condition d'admission

- Avoir 16 ans ou sortir de 3<sup>ème</sup>
- 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   |
|-------------------------------------------------|-------------|-----------------------|---------|
| <b>Domaine professionnel</b>                    |             |                       |         |
| EP1 : Réception et suivi des commandes          | 3           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EP2 : Mise en valeur et approvisionnement       | 5           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EP3 : Épreuve économique et juridique           | 6           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| <b>Domaine général</b>                          |             |                       |         |
| EG1 : PSE                                       | 1           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EG2 : Français, histoire géo, emc               | 3           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EG3 : Mathématiques - Sciences                  | 2           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EG4 : EPS                                       | 1           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| EG5 : LV                                        | 1           | C.C.F. <sup>(1)</sup> |         |
| Épreuve facultative de Langue vivante étrangère | 1           | Ponctuelle<br>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 du Commerce et de la Vente  
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<sup>ème</sup>
- 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 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------|-------|
| <b>Domaine professionnel</b>                                                                             |                      |                       |       |
| EP1 : Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds                                           | 6 dont 1 pour la PSE | CCF <sup>(1)</sup>    |       |
| EP2 : Techniques esthétiques liées aux phanères                                                          | 4                    | CCF <sup>(1)</sup>    |       |
| EP3 : Conduite d'un institut de beauté et de bien être : relation avec la clientèle et vie de l'institut | 4                    | CCF                   |       |
| <b>Domaine général</b>                                                                                   |                      |                       |       |
| EG1 : Français – Histoire Géographie                                                                     | 3                    | C.C.F. <sup>(1)</sup> |       |
| EG2 : Mathématiques - Sciences                                                                           | 2                    | C.C.F. <sup>(1)</sup> |       |
| EG3 : Éducation physique et sportive                                                                     | 1                    | C.C.F. <sup>(1)</sup> |       |
| EG4 : Langue vivante                                                                                     | 1                    |                       |       |
| Épreuve facultative arts appliqués et cultures artistiques                                               | 1                    | Ponctuelle            |       |

(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 IV 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<br>E11 : Mercatique<br>E12 : Gestion commerciale   | 4<br>2      | Ponctuelle écrite<br>Ponctuelle écrite   | 3h<br>2h |
| E2 : Pratique professionnelle<br>E21 : Pratique de la vente conseil<br>E22 : Pratique de l'animation et de la Promotion | 4<br>2      | CCF <sup>(1)</sup><br>CCF <sup>(1)</sup> |          |
| E3 : Montage de projet et soutenance                                                                                    | 3           | Ponctuelle<br>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 <sup>(2)</sup>                     | 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

- Librairies générales ou spécialisées
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées

# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## 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 l'obtention d'un CAP EPC.
- 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             |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------|-----------------------|-------------------|
| <b>E1 Épreuves scientifiques et techniques</b>                                       |                    | <b>2</b>    |                       |                   |
| Sous-épreuve E11 Économie-droit                                                      | U11                | 1           | Ponctuel, écrit       | 2h30              |
| Sous-épreuve E12 Mathématiques                                                       | U12                | 1           | CCF                   |                   |
| <b>E2 Analyse et résolution de situations professionnelles</b>                       |                    | <b>8</b>    |                       |                   |
| • 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                |
| <b>E3 Pratique professionnelle</b>                                                   |                    | <b>9</b>    |                       |                   |
| 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                |
| <b>E4 Épreuves de langue vivante</b>                                                 |                    | <b>4</b>    |                       |                   |
| Sous-épreuve E41 Langue vivante 1                                                    | U41                | 2           | CCF                   |                   |
| Sous-épreuve E42 Langue vivante 2                                                    | U42                | 2           | CCF                   |                   |
| <b>E5 Épreuve de français, histoire géographie et enseignement morale et civique</b> |                    | <b>5</b>    |                       |                   |
| 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                |
| <b>E6 Épreuve d'arts appliqués et cultures artistique</b>                            | <b>U6</b>          | <b>1</b>    | <b>CCF</b>            |                   |
| <b>E7 Épreuve d'éducation physique et sportive</b>                                   | <b>U7</b>          | <b>1</b>    | <b>CCF</b>            |                   |
| <b>Épreuves facultatives (3)</b>                                                     | <b>UF1<br/>UF2</b> |             | <b>Ponctuel, Oral</b> | <b>20 min (2)</b> |

(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

# BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

(En apprentissage)

## Conditions d'admission

- Ce BTS se prépare après l'obtention du baccalauréat professionnel, technologique ou général
- Avoir moins de 29 ans.
- Trouver un employeur avec lequel vous signerez un contrat d'apprentissage.

## Déroulement de la formation

- Ce BTS se prépare sur deux années après le bac en apprentissage
- 20 semaines par an de formation au lycée

## Contenu

La formation couple de l'enseignement général à hauteur de 12h/hebdomadaires dont :  
3h en culture générale et expression,  
4h en lv1 anglais,  
5h en culture économique et juridique et management

- et de l'enseignement professionnel de 23h/hebdomadaires dont :  
7h en développement relation client,  
6h en animation,  
5h en gestion  
et 5h en management

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

**Vous souhaitez :**

- **Devenir vendeur conseil, manager d'unité commercial**
- **Apprendre à vendre, à animer une surface de vente**

## Règlement d'examen

| Épreuves                                                                                                         | Coef | Forme      | Durée                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------------|-----------------------|
| <b>E1 Culture générale et expression</b>                                                                         | 3    | Ponctuelle | écrite 4h             |
| <b>E2 Communication en langue vivante étrangère</b>                                                              |      |            |                       |
| E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite                                                                | 1,5  | Ponctuelle | écrite 2 h            |
| E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction                                       | 1,5  | CCF        | 20 min (* 20 mn)      |
| <b>E3 Culture économique, juridique et managériale</b>                                                           | 3    | Ponctuelle | écrite 4h             |
| <b>E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale</b> |      |            |                       |
| E41 Développement de la relation client et vente conseil                                                         | 3    | CCF        |                       |
| E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale                                                               | 3    | CCF        |                       |
| <b>E5 Gestion opérationnelle</b>                                                                                 | 3    | Ponctuelle | écrite 3h             |
| <b>E6 Management de l'équipe commerciale</b>                                                                     | 3    | CCF        |                       |
| <i>Épreuves facultatives</i>                                                                                     |      |            |                       |
| EF1 Communication en Langue vivante (**)                                                                         |      | Ponctuelle | Orale 20 mn (* 20 mn) |
| EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger                                                                |      | Ponctuelle | Orale 20 mn           |
| EF3 Entrepreneuriat                                                                                              |      | Ponctuelle | Orale 20 mn           |

## Poursuites d'études / Insertion professionnelle

- Poursuite d'études :
  - Ecoles de commerce, Bachelor, licence professionnelle ou cycle universitaire
  
- Insertion professionnelle :
  - Vendeur/conseiller e-commerce, chargé du service client, manager adjoint, manager d'unité commerciale de proximité

**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.



## 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/>