

Un lycée labélisé



éduscol



Politique d'établissement

Échanges internationaux :

Espagne/Norvège/ République Tchèque



Pédagogie de projets :

Mini entreprises/ Magasin pédagogique/
Semaine des Arts

Des partenaires



Dispositifs d'accueil

Internat Filles/Garçons

Accueil ULIS (Unité Locale pour l'Inclusion
Scolaire)

MLDS (Mission de Lutte contre le Décrochage
Scolaire)

Accès Personnes Mobilité Réduite



Nous trouver

Sortie A9 N°34 Agde-Pézenas

Sortie A75 N° 59.1 Castelnau-de-Guers-Pézenas

24 Boulevard Joliot Curie

34120 PEZENAS

Tél : 04 67 90 44 20

ce.0340061g@ac-montpellier.fr

<https://lyc-allies-pezenas.ac-montpellier.fr>



Lycée des métiers du
Commerce et de la
Maintenance des matériels

PEZENAS

Famille de métiers :
Métiers de la Relation Client

BAC PRO
Métiers du Commerce et de la Vente
Option B
Prospection Clientèle et
Valorisation de l'Offre
Commerciale
(ex BAC Vente)

NIVEAU 4



Mon futur métier

Le Bac Pro Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale va me permettre de démarcher la clientèle dans des entreprises de production, de services (immobilier, assurance, banque...) ou commerciales (concessionnaires, grossistes, distributeurs...).

Mes missions seront très variées pour répondre aux demandes des clients, au sein d'une équipe, sous la responsabilité d'un responsable :

- Organiser et réaliser des projets de prospection
- Préparer, visiter les clients, réaliser les ventes
- Analyser les résultats, rendre compte et agir
- Savoir fidéliser la clientèle

Mes qualités professionnelles seront développées pour

- Communiquer à l'écrit et à l'oral
- Etre à l'écoute des clients
- Gérer les horaires, les contraintes
- Apprendre à gérer la charge de travail liée aux objectifs commerciaux
- Savoir collaborer en équipe et s'y intégrer

A l'issue de ma formation je saurai faire preuve d'initiative, de persévérance, d'implication et de motivation.

Les plus du Lycée Charles ALLIES

Euro Anglais
Mention Euro au BAC

Euro Espagnol
Mention Euro au BAC

Stages ERASMUS
en Espagne

Stages ERASMUS
en Norvège

Pédagogie
de projets

Magasin
Pédagogique

Mini
Entreprise

Ma formation

- Admission après la classe de 3ème
- Seconde commune Métiers de la Relation Client
- Capacité d'accueil 15 élèves en 1ère
- 3 années de formation
- 22 Semaines de stage en entreprise sur les 3 ans
- Enseignements professionnels :
 - Communication, Prospection, Négociation, Suivi de clientèle
 - Economie-Droit
 - PSE (Prévention Sécurité Environnement)
- Enseignements généraux :
 - Français, Histoire-Géographie, Education Morale et Civique
 - Anglais et Espagnol
 - Mathématiques
 - Arts Appliqués
 - Education Physique et Sportive

Je pourrai poursuivre mes études vers un BTS

- Négociation Digitalisation de la Relation Client
- Assurance
- Banque
- Professions Immobilières
- Technico commercial
- Management Commercial Opérationnel
- Support à l'action managériale

Et j'intégrerai le monde professionnel dans des emplois aussi divers que

- Commercial ou attaché commercial
- Chargé de prospection clientèle
- Vendeur représentant
- Animateur de vente
- Téléconseiller
- Télévendeur
- E-Commerce

Venez développer vos capacités de négociation au Lycée Charles ALLIES de Pézenas

ce.0340061g@ac-montpellier.fr

<https://lyc-allies-pezenas.ac-montpellier.fr>