

**Activités possibles en stage : Mise en rayon, gestion de rayon, gestion de la caisse, vente, gestion du téléphone, gestion des colis, gestion des réclamations client, réalisation d'animations commerciales, négociation et prospection...**

- 2<sup>nd</sup>e métiers de la relation client : 2 stages de 3 semaines
- 1<sup>ère</sup> métiers du Commerce et de la Vente : 2 stages de 4 semaines
- Terminale métiers du Commerce et de la Vente : 2 stages de 4 semaines

## RECRUTEMENT

La formation est accessible aux garçons et aux filles en fin de 3<sup>ème</sup>.

## CAPACITE D'ACCUEIL

Tronc commun en seconde Commerce et Accueil

32 élèves

## INSCRIPTION

C'est auprès du collège fréquenté par leur enfant que les familles doivent compléter le dossier : « Orientation en fin de classe de 3<sup>ème</sup> de l'académie d'origine ».

## RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

Les élèves peuvent être externes ou demi-pensionnaires.

## CONTACT

- Par téléphone au :  
04 78 66 47 77
- Par mail :  
[0693095p@ac-lyon.fr](mailto:0693095p@ac-lyon.fr)

## BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### LE MÉTIER

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller, fidéliser, prospecter
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

### LES EMPLOIS CONCERNÉS

- Employé de commerce
- Vendeur ou Assistant de vente, Commercial
- Adjoint du responsable de petites unités commerciales

### LES TYPES D'ENTREPRISES

- Entreprises de biens ou de services
- Magasins de gros ou de détail

### LES APTITUDES REQUISES

- Avoir une bonne maîtrise de la communication et de la relation clientèle
- Être persuasif et honnête
- Être réactif pour faire face à l'affluence de la clientèle
- Être autonome, avoir un esprit d'initiative, le sens du challenge
- Aimer le travail en équipe
- Avoir une bonne résistance physique (station debout) et une capacité à gérer le stress

### LA FORMATION

- Les études durent trois ans.
- Une période de 22 semaines de formation en milieu professionnel est répartie sur les trois années.

### LES ENSEIGNEMENTS

- **Enseignements généraux**  
Français, histoire-géographie, éducation civique, mathématiques, anglais, espagnol, arts appliqués, éducation physique et sportive, prévention santé environnement.
- **Enseignements technologiques et professionnels**  
Vente, commerce, gestion, animation, économie et droit.

## Activités possibles en stage : Mise en rayon, vente-conseil, gestion du téléphone, gestion des colis

- CAP EPC 1ère année : 2 stages de 3 semaines
- CAP EPC 2ème année : 2 stages de 4 semaines

### RECRUTEMENT

Cette formation est accessible aux garçons et aux filles en fin de 3<sup>ème</sup>.

### CAPACITE D'ACCUEIL

12 élèves.

### INSCRIPTION

C'est auprès du collège fréquenté par leur enfant que les familles doivent compléter le dossier : « Orientation en fin de classe de 3<sup>ème</sup> de l'académie d'origine ».

### RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

Les élèves peuvent être externes ou demi-pensionnaires.

### CONTACT

- Par téléphone au :  
04 78 66 47 77
- Par mail :  
[0693095p@ac-lyon.fr](mailto:0693095p@ac-lyon.fr)

## CAP

## EMPLOYE POLYVALENT DU COMMERCE

### LE MÉTIER

- En point de vente spécialisé, le titulaire de ce CAP accueille et informe le client. Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseille le client et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle.
- Il participe à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

### LES TYPES D'ENTREPRISES

- Magasin de proximité, sédentaire ou non sédentaire,
- Magasin de détail spécialisé,
- Petite, moyenne ou grande surface spécialisée,
- Îlots de vente des grands magasins.
- Grossistes ou semi-grossistes : entrepôts de produits frais ou de produits secs, entrepôts de marchés d'intérêt national.

### LES CONDITIONS D'EXERCICE

L'activité s'exerce essentiellement debout et nécessite des déplacements dans l'espace de vente et éventuellement dans les réserves. Il peut être amené à effectuer des livraisons.

La tenue et la présentation de cet employé répondent à des exigences. Selon les univers marchands, il est astreint à des règles d'hygiène et de sécurité.

L'employé de vente doit s'adapter aux contraintes saisonnières. Il doit respecter la réglementation des commerces alimentaires et des commerces situés en station touristique (ouverture le dimanche et les jours fériés).

### LA FORMATION

- Les études durent deux ans.
- Une période de 14 semaines de formation en milieu professionnel est répartie sur les deux années.

### LES ENSEIGNEMENTS

- **Enseignements généraux**  
Français, histoire-géographie, mathématiques, sciences physiques, anglais, arts appliqués, éducation physique et sportive, LV1.
- **Enseignements technologiques et professionnels**  
Commerce, gestion, droit, économie, Prévention Santé Environnement.

**Activités possibles en stage : Gestion du standard, traitement de la demande du client/usager, rédaction de mails, relance par mail et par téléphone, planification et suivi de planification, participation à l'organisation d'évènements, gestion des relations commerciales, prise en charge des demandes par téléphone et/ou en face à face**

- 2<sup>nd</sup>e métiers de la relation client : 2 stages de 3 semaines
- 1<sup>ère</sup> métiers de l'accueil : 2 stages de 4 semaines
- Terminale métiers de l'accueil : 2 stages de 4 semaines

## RECRUTEMENT

Cette formation est accessible aux garçons ou aux filles en fin de 3<sup>ème</sup>.

## CAPACITE D'ACCUEIL

Tronc commun en seconde Commerce et Accueil

32 élèves.

## INSCRIPTION

C'est auprès du collège fréquenté par leur enfant que les familles doivent compléter le dossier : « Orientation en fin de classe de 3<sup>ème</sup> de l'académie d'origine ».

## RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

Les élèves peuvent être externes ou demi-pensionnaires.

## CONTACT

- Par téléphone au :  
04 78 66 47 77
- Par mail :  
[0693095p@ac-lyon.fr](mailto:0693095p@ac-lyon.fr)

## BAC PRO Métiers de l'accueil

### LE MÉTIER

- Accueillir, identifier et traiter la demande du client/usager
- Fournir assistance, information, conseil
- Traiter des situations relationnelles difficiles (réclamations, conflits...)
- Assurer la prestation d'un service de qualité

### LES SECTEURS PROFESSIONNELS

- Services rendus par les entreprises aux particuliers  
Entreprises de location (véhicules, équipements et matériel, immobilier...), entreprises prestataires de services financiers (banques, organismes de crédit, mutuelles, assurances...), entreprises de transport de voyageurs, entreprises d'intervention rapide spécialisées...
- Services annexes rendus au sein des entreprises publiques ou privées  
Services après-vente, services relation clientèle...
- Services rendus par les entreprises à d'autres entreprises
- Services rendus par les collectivités locales ou les organismes semi-publics ou publics  
Mairies, hôtels de région, structures intermédiaires  
Services rendus par les administrations
- Services rendus par le secteur associatif

### LA FORMATION

- Les études durent trois ans.
- Une période de 22 semaines de formation en milieu professionnel est répartie sur les trois années.

### LES ENSEIGNEMENTS

- **Enseignements généraux**  
Français, histoire-géographie, mathématiques, anglais, espagnol, arts appliqués, éducation physique et sportive, prévention santé environnement.
- **Enseignements technologiques et professionnels**  
Relation avec la clientèle, commercialisation du service, accueil et gestion du client/usager.

