

Le Lycée des Métiers des Services et du Commerce c'est aussi...



Une Cafétéria :

Plus communément appelée la « Cafet » par les élèves, la cafétéria du lycée Marie Marvingt est un point d'accueil, de détente et de rencontre pour les lycéens.



Le CDI :

Centre de Documentation et d'Information du lycée Marie Marvingt offre un vaste espace moderne, paisible, lumineux et fonctionnel.



La Salle e-lorraine :

C'est un espace informatique comprenant 24 ordinateurs en libre accès. Un assistant d'éducation est présent en permanence pour accueillir,

informer, écouter et guider les élèves qui le désirent.



Restauration scolaire :

L'accès au restaurant scolaire est soumis à la possession d'une carte Multipass validée par le service Intendance.

Horaires d'ouverture de la cantine : 11h30-13h



Lycée des Métiers des Services et du Commerce Marie Marvingt



8, rue Jean Moulin
54510 TOMBLAINE

☎ : 03.83.29.90.90 ☎ : 03.83.29.91.09
<http://www.ac-nancy-metz.fr/pres-etab/marvingt/>
adresse mail : ce.0540061@ac-nancy-metz.fr



BAC PRO en 3ans Spécialité: Vente Prospection Négociation Suivi de Clientèle



8, rue Jean Moulin
54510 TOMBLAINE

☎ : 03.83.29.90.90 ☎ : 03.83.29.91.09

<http://www.ac-nancy-metz.fr/pres-etab/marvingt/>

adresse mail : ce.0540061@ac-nancy-metz.fr



BAC PRO en 3ans

Spécialité: Vente Prospection Négociation Suivi de Clientèle

Le **Baccalauréat Professionnel Vente** accessible après un CAP vente ou une classe de troisième. Le Bac Pro Vente s'adresse à des jeunes qui s'expriment avec aisance à l'oral et qui aiment convaincre leurs interlocuteurs. Cette capacité de persuasion trouvera toute sa place dans des métiers de vendeurs, d'attachés commerciaux (auprès de particuliers ou d'entreprises) ou de représentants.

⇒ CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	ENSEIGNEMENT GENERAL
Accompagnement Personnalisé	
<ul style="list-style-type: none"> - Prospection - Communication - Vente et Négociation - Technologies Information et Communication - Mercatique - Economie-Droit 	<ul style="list-style-type: none"> - Lettres-Histoire-Géographie - Langue Vivante (LV1-LV2) anglais-allemand-espagnol - Mathématiques - E.P.S. - Education Civique Juridique et Sociale - Prévention-Santé-Environnement - Enseignements généraux liés à la spécialité

⇒ VALIDATION DU DIPLOME

Le BAC PRO « VENTE » est validé par le Contrôle Continu en Cours de Formation ainsi qu'un examen final.

⇒ PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines sur les 3 années.

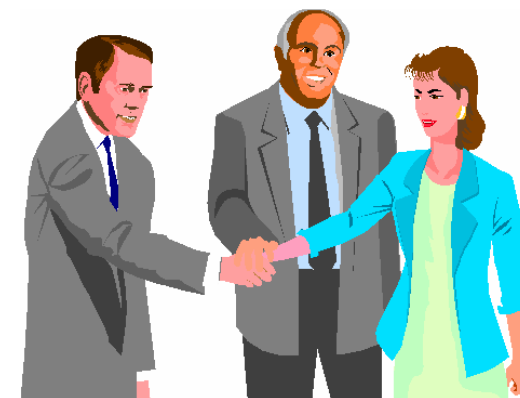
⇒ QUALITES PROFESSIONNELLES

- Savoir travailler en équipe et en réseau,
- Savoir dominer son expression écrite et orale,
- Savoir gérer le stress inhérent à la charge de travail, aux déplacements, à l'attente des objectifs commerciaux, savoir gérer le temps, percevoir les contraintes horaires.
- Respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle,
- Faire preuve d'initiative, de curiosité, de persévérance, d'implication et de motivation...



⇒ SPECIALISATIONS POSSIBLES

- Prospecteur vendeur,
- Téléprospecteur, télévendeur,
- Vendeur à domicile,
- Représentant,
- Chargé de prospection, chargé de clientèle...



⇒ LES FONCTIONS

Le titulaire du BAC PRO « VENTE » intervient dans les fonctions suivantes :

- Prospecter la clientèle potentielle,
- Négocier des ventes de biens et de services,
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle...

Son activité nécessite de nombreux déplacements en visite de clientèle et des horaires de travail variables. Il participe à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales et en exploite les retombées.

⇒ POURSUIVRE MES ETUDES...

Le BAC Pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier scolaire ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS Management des Unités Commerciales, BTS Négociation et Relation Client., BTS Assurance, BTS Immobilier...