



**J. Baker**  
LYCÉE POLYVALENT  
HANCHES



**J. Baker**  
LYCÉE POLYVALENT  
HANCHES

**HÉBERGEMENT POSSIBLE :**  
Le lycée Joséphine Baker dispose d'un  
internat d'excellence de 120 places  
(admission via un dossier de candidature  
et un entretien).



Archi graphi @ Créature Architectes



[lycee-joséphine-baker.fr](http://lycee-joséphine-baker.fr)

Lycée Joséphine Baker - 4 Rue du Bois de Loup, 28130 Hanches  
ce.0281197z@ac-orleans-tours.fr

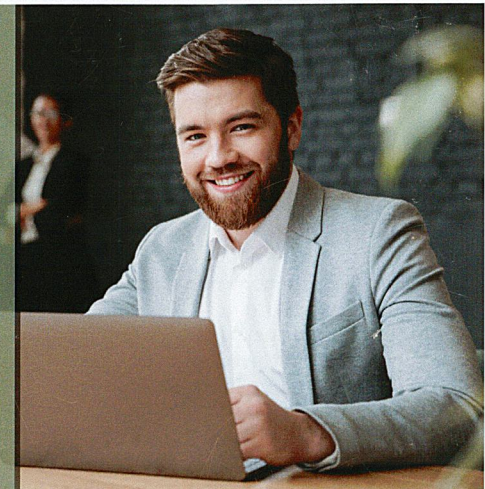
Imprimé par nos soins. Ne pas jeter sur la voie publique   
Création : *Atops* design.com | Crédits images : Freepik et Pexels

**BAC  
GÉNÉRAL**

**BACS  
TECHNO.**

**BACS PRO.**

**POST BAC  
→ BTS**



**BAC PRO.**

**MCV**

Métiers du commerce et de la vente.

Option B : Prospection clientèle et  
valorisation de l'offre commerciale.



## PRÉSENTATION

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Il est rémunéré à la commission.

Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

## ADMISSION :

Ce bac pro se prépare en trois ans après la classe de 3<sup>ème</sup>. Les élèves entrent en seconde professionnelle métiers de la relation client pour préparer cette spécialité du bac pro.

## Qualités nécessaires :

- Des qualités de communication.
- Le sens de l'écoute.
- Un bon relationnel.
- Une aptitude à travailler en équipe.
- Du dynamisme, de la persévérance.
- De l'autonomie.
- Une bonne maîtrise du français.
- Le sens du contact, de l'organisation et de la relation.
- Une bonne présentation corporelle et vestimentaire.

## DISCIPLINES ET HORAIRES (SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS)

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

	H/sem 2 <sup>de</sup> → 1 <sup>re</sup> → term.
Français	2 h 00
Histoire géographie / Enseignement moral et civique	1 h 30
Mathématiques	1 h 30 → 2 h 00 → 1 h 30
Anglais	2 h 00
Espagnol	1 h 30
Arts Appliqués	1 h 00
Éducation physique et sportive	2 h 30
Accompagnement personnalisé	3 h 00

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

	H/sem 2 <sup>de</sup> → 1 <sup>re</sup> → term.
Enseignement professionnel	11 h 00 → 9 h 30 → 10 h 00
Co-intervention en français et en mathématiques	2 h 00
Chef d'œuvre	/
Prévention Santé Environnement	1 h 00
Économie Droit	1 h 00

## POURSUITES D'ÉTUDES

→ **BTS Management Commercial Opérationnel**

→ **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**  
(au lycée J.Baker)

→ **BTSA Technico-Commercial**

