



La voie professionnelle :

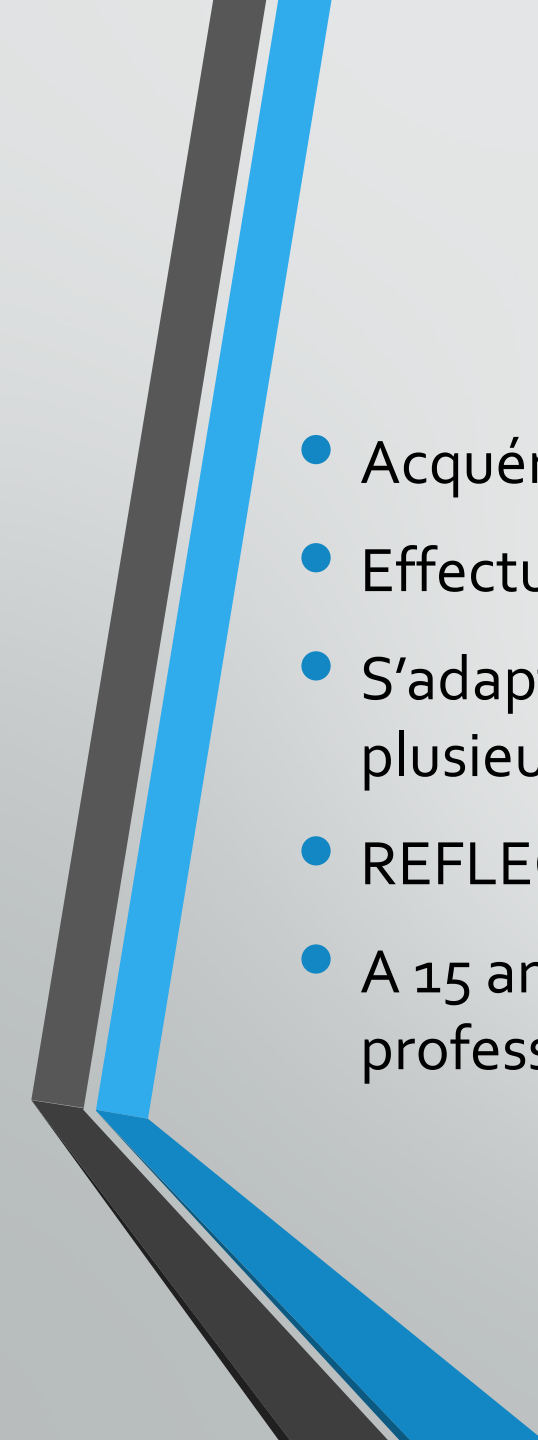
**UN CHOIX**



# I. Le Collège



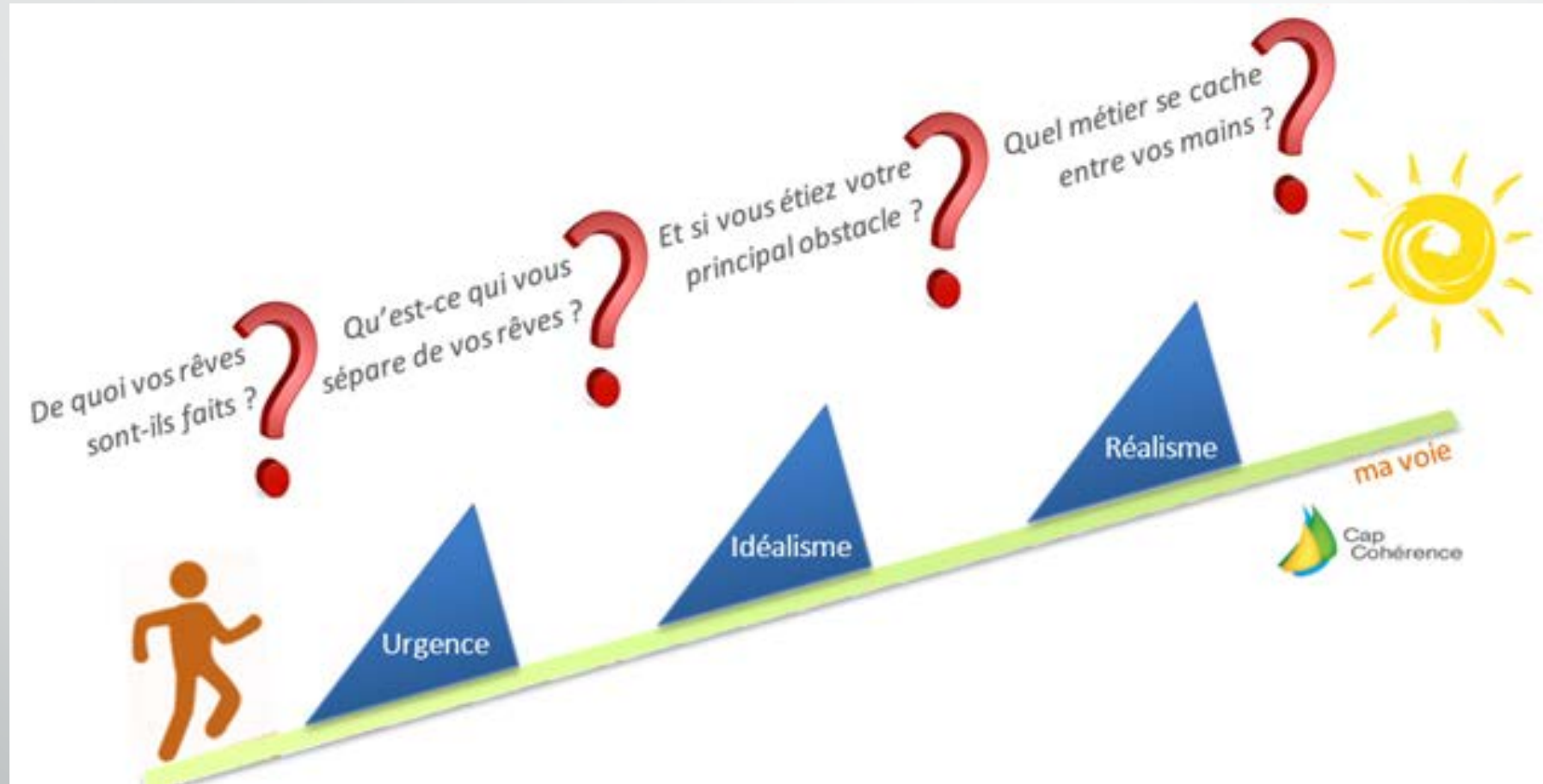
a. Des enjeux de taille

- 
- Acquérir de l'autonomie
  - Effectuer du travail personnel important à la maison
  - S'adapter à de nouveaux rythmes et méthodes de travail (plusieurs profs, plusieurs évaluations la même journée...)
  - REFLECHIR A QUI ON EST, CE QU'ON AIME, REFLECHIR A **SON ORIENTATION**
  - A 15 ans..... faire un premier choix : voie générale ? Voie technologique ? Voie professionnelle ?



## b. Le stage d'observation

Des réponses à des questions que l'on ne s'était pas forcément posées.....



# Une révélation

**expert**



Du 3 au 5 juillet 2014

Une prise de conscience par rapport à la branche du commerce

Une vraie découverte de moi-même

Des nouvelles possibilités

# Bilan personnel

- Les points à améliorer, ce que j'aurais aimé :

- être mieux préparé à la recherche de stage et aussi à l'éventuel refus,
- être plus accompagné par mes enseignants sur la façon de se présenter, d'argumenter
- qu'on m'encourage à être ambitieux dans mon choix de lieu de stage

- Les points positifs :

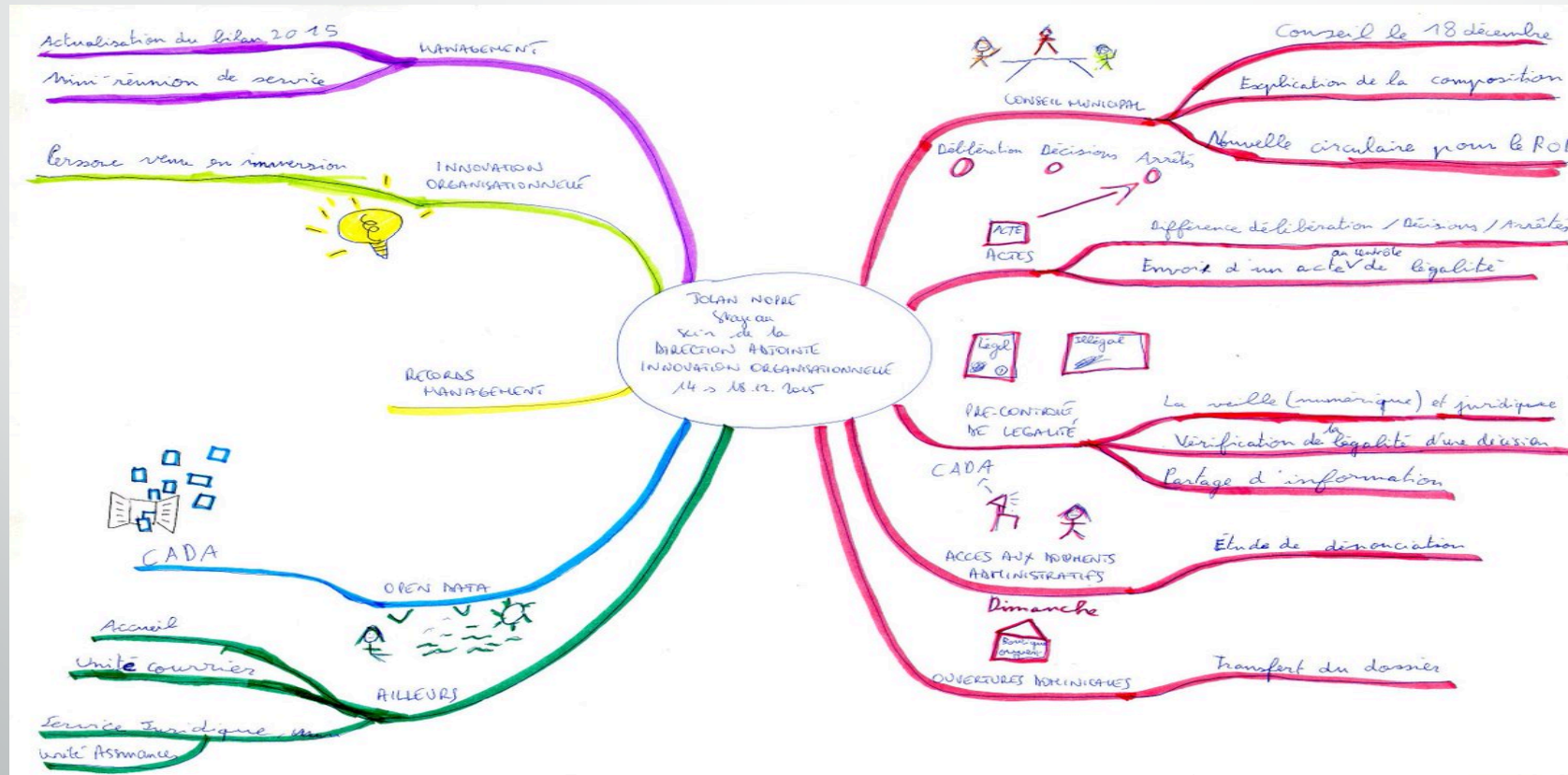
- Un moyen de se connaître, de savoir ce qu'on aime, de prendre confiance en soi grâce au regard de l'adulte, et un autre rapport à l'oral

**L'ESTIME DE SOI, LA CONFIANCE EN SOI**



# Exploitation du stage d'observation

- Un rapport à présenter à l'oral : tâches effectuées, compétences travaillées, personnes en contacts, ressentis...







## II – Le lycée professionnel



## a. Les particularités

- 
- Les passerelles : 2eme année de CAP vers la première Bac Pro, 2<sup>nd</sup> GT vers la 1<sup>ère</sup> Bac pro
  - Des élèves aux parcours différents
  - Les Projets
  - Les PFMP : Période de Formation en Milieu Professionnel
  - Les CCF : Contrôle en Cours de Formation
  - L'examen du BAC PRO : épreuves et coefficients



b – Différences entre  
commerce et vente

# Le bac pro commerce

- **Former les élèves à :**

l'approvisionnement du rayon  
la vente, le conseil et la fidélisation du client  
l'animation du point de vente  
la gestion commerciale attachée à la fonction

- **Stages**

Répartis sur les **3 ans** :

6 semaines dès la classe de 2de

8 semaines en 1ère Pro

10 semaines en terminale

- **Enseignement professionnel (16h)**

Vendre

Animer et organiser l'offre produit

Gérer

Eco-Droit

PSE

# Le Bac pro Vente

- Le titulaire du bac pro Vente **prospecte une clientèle potentielle, négocie des ventes de biens et de services, participe au suivi et à la fidélisation de la clientèle** dans le but de développer les ventes de l'entreprise. Il peut travailler avec une clientèle de professionnels, de particuliers ou de revendeurs.

- Enseignement professionnel**

Communication, négociation, prospection, suivi de clientèle, mercatique, informatique appliquée à la vente 11h

Économie - Droit 2h

- PSE 1h

Aucun duplicata ne sera délivré

Matières	Coe.	Ran.	Moyennes				Appréciations
			Élève	Clas.	-	+	
ANGLAIS LV1 Mlle GOMES	2,00	1	17,00	10,76	5,50	17,00	Très bon semestre pour Loïc. Son comportement et son travail sont exemplaires. Continue ainsi !
ARTS APPL.CULT.ARTIS Mme BLANCHER	1,00	1	14,74	11,87	8,00	14,74	Bien dans l'ensemble.
ED.PHYSIQUE & SPORT. Mme SADOWYJ	1,00	12	14,60	15,63	11,38	19,00	Ensemble satisfaisant pour ce semestre.
ESPAGNOL LV2 Mme SAINTE-ROSE	2,00	1	16,50	5,16	2,60	16,50	Moyenne très satisfaisante. Loïc reste l'élève sympathique et sérieux. Une très bonne attitude malgré le manque de sérieux de la classe. Continue ainsi!
FRANCAIS CE Mme QENEGEI	2,50	1	17,92	12,74	3,83	17,92	Excellent ! Dynamique et performant, Loïc sait intervenir utilement. C'est un élément moteur. Bravo !
HISTOIRE & GEOGRAPH. CE Mme QENEGEI	2,50	1	18,33	12,83	10,00	18,33	Le travail est sérieux et les interventions réfléchies. Il faut poursuivre ainsi !
PROJET Mme QUEMENEUR	1,00	1	15,00	13,89	13,00	15,00	Correct.
MATHEMATIQUES CE M. CORNAILLE	1,00	1	17,25	10,22	1,00	17,25	Très bien ! continuez ainsi !
INFORMATIQ COMMERCIA M. LACROIX	2,00	1	16,33	13,15	9,00	16,33	Très bien, Loïc tient compte des recommandations qui lui sont faites et réalise un travail sérieux et appliqué.
MERCATIQUE S4 CE Mme LE CORRE	1,00	1	18,63	14,27	7,00	18,63	Bons résultats. Travail sérieux. Des capacités de réflexion et un sérieux qui permettent d'envisager une bonne poursuite d'études.
NEGO/ECO/DROIT S2 CE M. LACROIX	4,50	1	15,75	11,77	3,94	15,75	Très bon résultat, Loïc est un excellent élève attentif et sérieux en cours. Il faut continuer ainsi.
PREVENT.-SANTE-ENV. Mme LAUBREAUX	1,00	4	15,40	12,94	7,50	17,00	Très satisfaisant
PROSPEC/ECO/DROIT S1 CE Mme LE CORRE	3,50	1	18,00	13,80	9,50	18,00	Bons résultats. Travail sérieux. Des capacités de réflexion et un sérieux qui permettent d'envisager une bonne poursuite d'études.
IMPLICATION M. LACROIX	1,00	1	20,00	12,00	7,00	20,00	Excellent !!!!!!!!!!!!!!!
<b>Moyennes générales</b>		<b>1er</b>	<b>16,91</b>	<b>12,25</b>			

**Absences : 0,40 demi-journée Justifiée - Retards : 2 - Aucune punition - Aucune sanction**

**Appréciation globale :** Excellent, Loïc est motivé, impliqué et désireux d'apprendre. Poursuivez dans cette voie, félicitations.

**Commentaire :** FELICITATIONS

**Stage :** VENDRE PROSPECTER chez SIDAPS SAS

**LACROIX S. (Professeur référent) :** Très bon stage, élève volontaire et motivé qui a donné entière satisfaction. L'ensemble des objectifs ont été abordés et M. Pinault le Directeur des ventes, est prêt à reprendre l'élève pour sa dernière période.



# C – Les périodes de formation en milieu professionnel

- La recherche de stage, trouver le bon lieu de stage
- Le travail en stage
- L'évaluation



# L'estime de soi

- L'estime de soi démontre le **degré de satisfaction que nous avons de notre propre personne.**
- **Elle influence notre personnalité** et l'ensemble des relations que nous entretenons avec autrui
- Plus notre **estime de soi** est bonne, plus nous serons sûrs de nous-mêmes et plus nous aurons **confiance en nous**. Plus nous sommes en confiance, plus nous sommes **en position de relever des nouveaux défis**, car une bonne estime de soi nous permet d'envisager la vie avec plus **d'optimisme**
- Conséquence : se projeter dans l'avenir, se rassurer avec des certitudes, trouver de la motivation, **DEVENIR ADULTE**

# III – La voie professionnelle et la poursuite d'études

- Dans ma classe certains élèves ont choisi

la vie active

la poursuite d'étude en Mention complémentaire Accueil Réception (LP François d'Assise, LP St P. Chanel)

la Mention Complémentaire Vendeur spécialisé vente à distance (LP St P. Chanel)

le BTS NRC

le BTS CI

Autres choix possibles : BTS SAM – **Support à l'Action Managériale** (Lycée Blaise Pascal, LP St Joseph de Cluny), BTS **Gestion de la PME** (Blaise Pascal, référentiel commun européen) BTS NRC – **Négociation Relation Client** (LP François d'Assise, LP St Joseph de Cluny), BTS **MUC-Management des Unités Commerciales** (LP François d'Assise), BTS Tourisme, BTS Banque – Conseiller de clientèle (particuliers), BTS PI – Professions immobilières....

MC Accueil dans les transports (LP St Joseph de Cluny)

Exemple de poursuite d'études après un BTS : Bachelors, licence professionnelle



Merci de votre attention

DEMARET Loïc  
élève de BTS 1<sup>ère</sup> année  
2018