

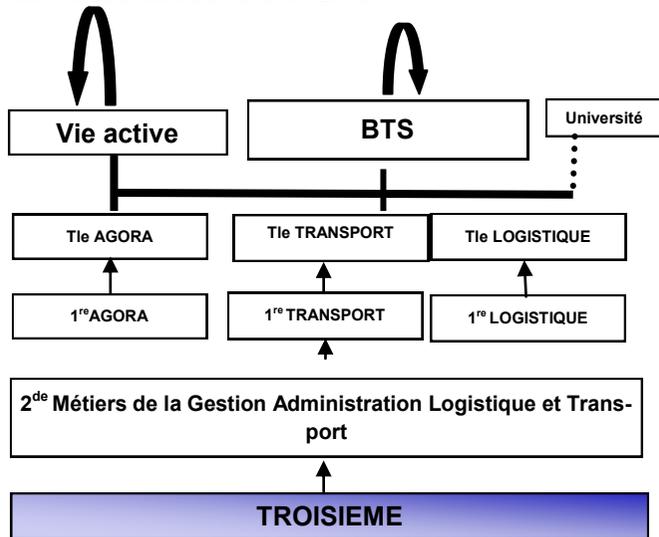
LE BAC PRO AGORA

Assistance à la Gestion des ORganisations et de leurs Activités

Le titulaire de ce diplôme pourra exercer son activité dans tout type de service au sein d'entreprises ou d'administrations très diverses. Dans son travail, il pourra être amené à tenir des agendas et à organiser des réunions et des déplacements; à prendre en charge des opérations de trésorerie et la comptabilité clients/fournisseurs; à s'occuper de la paie des salariés. Sa formation lui permettra de maîtriser les ressources informatiques et les outils de communication indissociables de son activité.

Le candidat à cette formation doit faire preuve d'organisation, avoir le goût du contact et des facilités dans la communication tant orale qu'écrite.

Si l'objectif de ce nouveau bac est d'améliorer l'insertion professionnelle directe, le lauréat pourra poursuivre ses études vers un BTS.



ARPAJON



23 avenue de la division Leclerc
91290 - Arpajon

Téléphone : 01 60 83 80 60

Messagerie : ce.0910628n@ac-versailles.fr

LES METIERS DES SERVICES AUX ENTREPRISES

Famille MRC

Famille GATL

vendre
gérer
accueillir
client
négociation
réceptionner
comptabilité
management
échanger



ARPAJON

BAC PRO—Métiers de l'Accueil

Le titulaire de ce bac pourra occuper les métiers suivants : chargé d'accueil, adjoint du responsable SAV, conseiller de clientèle, télé-hôtesse, agent d'accueil ou d'escale. Pour cela le candidat à cette formation devra avoir le sens de l'écoute, soigner sa présentation, faire preuve d'organisation et d'ouverture d'esprit. Il doit également être capable de communiquer facilement.



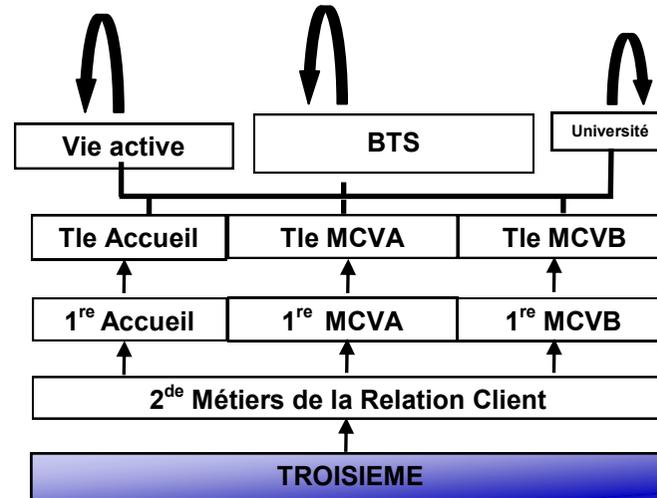
BAC PRO—Métiers du Commerce et de la Vente

Option A—Animation et Gestion de l'Espace commercial—MCVA

Ancien bac pro commerce. Le titulaire de ce bac pro est un employé commercial qui peut exercer son activité dans des petits magasins traditionnels ou dans la grande distribution. Il travaille sous l'autorité d'un responsable de point de vente. Il met les produits à la disposition de la clientèle, participe à l'animation de la surface de vente, assure la gestion commerciale attachée à la fonction. Il est autonome dans la relation au client en entretien de vente.

On attend du jeune qu'il possède le goût du contact et de la communication, qu'il fasse preuve d'autonomie et d'initiatives. Au cours de sa formation, il apprendra les techniques d'animation commerciale, la gestion des produits (approvisionnement, implantation des produits dans l'espace de vente, gestion du linéaire...) et les techniques de vente.

LES CURSUS



LES ENSEIGNEMENTS

2^{de} Bac pro tertiaire

Matières	Horaires	Matières	Horaires
Français Hist-Géo	3,5	Co-intervention	1
Anglais	2	Prévention santé	1
Espagnol	1,5	Enseignement professionnel	14
Maths	1,5	Accompagnement personnalisé	3
Arts Appliqués	1		
EPS	2,5		
Co-intervention Français - Ens. Pro.	1		

BAC PRO—Métiers du Commerce et de la Vente

Option B—Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale—MCVB

Ancien bac pro vente, le titulaire de ce bac ne tient pas en place : il court après le client ! C'est un vendeur (VRP ou agent commercial) capable de prospecter la clientèle potentielle, de négocier des ventes et de participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle. Il a pour objectif de développer les ventes de l'entreprise. Il peut exercer ses activités dans des entreprises commerciales (concessionnaires, commerce de gros, etc.). Mais il peut aussi travailler dans des entreprises de services (assurance, immobilier, publicité...) ou de production industrielle. On attend du jeune se dirigeant vers cette formation qu'il soit capable de développer son autonomie, son ouverture d'esprit, son esprit d'équipe et sa capacité d'initiative. Rompu aux techniques de communication, il apprendra également à utiliser les moyens informatiques les plus récents.

