

## LES POURSUITES D'ÉTUDES

Le titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente option A, peut accéder à des études supérieures et notamment :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Le BTS Management Commercial Opérationnel se prépare au lycée Rémi Belleau et est ouvert à l'apprentissage en seconde année.

## HEBERGEMENT AU LYCÉE RÉMI BELLEAU

L'établissement, bien situé près de la gare sur l'axe ferroviaire Le Mans - Paris, offre également des conditions d'hébergement privilégiées grâce à un internat rénové disposant de chambres de 4 places.



## A quelques clics du lycée Rémi Belleau !

Vivez une expérience à 360° et découvrez l'établissement en totale immersion grâce à notre visite virtuelle.

Entrez pas-à-pas au cœur de votre futur établissement scolaire. Bonne exploration !



[remibelleau.fr/360](https://remibelleau.fr/360)

## Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux

Facebook, Twitter X, Instagram, LinkedIn, Threads et Bluesky



## LYCÉE POLYVALENT RÉMI BELLEAU

Lycée des métiers du commerce et de la gestion des entreprises



*Des choix pour réussir*

**BAC Professionnel**

**MCV option A**

**Métiers du Commerce et de la Vente  
option A (animation et gestion de l'espace commercial)**



**Lycée RÉMI BELLEAU**



## LES PROFILS RECHERCHÉS

Origine scolaire :

- troisième collège ou troisième Prépa métiers ;
- retour de seconde générale ;
- titulaire d'un CAP en relation avec le domaine professionnel (possibilité d'intégrer le Baccalauréat Professionnel MCV en première).

Qualités mobilisées pour réussir :

- autonomie, disponibilité, polyvalence ;
- sens de l'initiative et du dynamisme ;
- sens du contact avec le client ;
- qualité d'écoute.

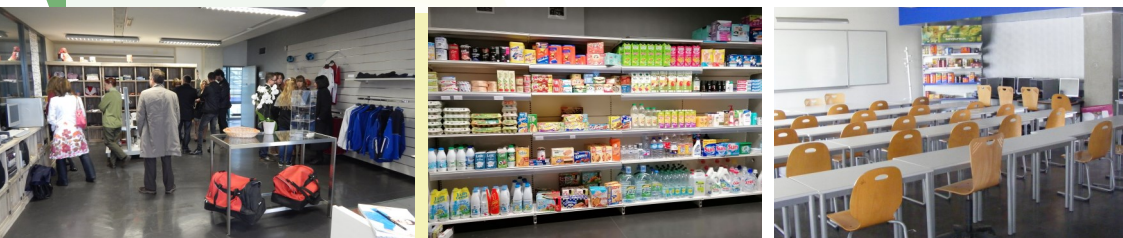
## LES ENSEIGNEMENTS

### Grille horaire hebdomadaire

Modules de formation	
Enseignements professionnels*	12 h 00
Co-intervention (maths - français - enseignement professionnel)	2 h 00
Chef d'œuvre (à partir de la première)	2 h 00
Prévention - Santé - Environnement	1 h 00
Français - Histoire-géographie - Enseignement moral et civique	3 h 00
Mathématiques appliquées	2 h 00
Langues vivantes étrangères A et B	3 h 50
Arts appliqués	1 h 00
Education physique et sportive	2 h 50

Les lycéens ont la possibilité d'obtenir une attestation de réussite intermédiaire équivalente au BEP Métiers Relations des Clients et Usagers en fin de première.

\* Les enseignements professionnels sont dispensés en salles informatiques et dans un environnement adapté à leur futur cadre professionnel.



## LES STAGES EN ENTREPRISE

Les lycéens effectuent **20 semaines de stages** en milieu professionnel sur **3 ans de formations**, dont :

- 6 semaines en première année ;
- 8 semaines en deuxième année ;
- 6 semaines en troisième année.

Les stages ou Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) permettent de mieux appréhender le monde du travail et de mettre en pratique les enseignements dispensés au lycée. Les travaux réalisés peuvent servir de supports à l'examen.



Les périodes de formation en milieu professionnel peuvent s'effectuer, en France, dans les structures professionnelles suivantes :

- les magasins de prêt-à-porter ;
- les magasins d'informatique, de téléphonie ;
- les points de vente de jardinerie, de bricolage ;
- les grandes surfaces alimentaires ;
- les magasins spécialisés (ameublement ; jouets ; prêt à porter ; etc.).

Le lycée assure l'accompagnement et la liaison pendant les périodes en entreprise.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des vendeurs polyvalents.
- Gérer l'approvisionnement des produits.
- Réaliser et assurer le suivi des ventes et la gestion d'un magasin

Les enseignements professionnels s'appuient sur des compétences développées pendant les stages en entreprises et mettent en œuvre l'utilisation de différents logiciels : traitement de texte, base de données, tableur, etc.

## LES MÉTIERS VISÉS

Les emplois accessibles au titulaire d'un Baccalauréat Professionnel MCV intéressent toutes tailles d'entreprises.

En voici quelques exemples :

- conseiller vendeur, vendeur spécialisé, manager de rayon, etc.

Puis, par évolution et spécialisation :

- responsable ou gérant de magasin, marchandiseur, etc.