LES SPECIFICITES

LES LABELS de l'établissement :

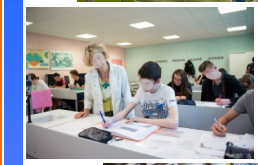
- **LABEL E3D :** développement durable.
  Tous les secteurs de l'établissement travaillent dans le cadre de ce label. Un atelier nature environnement actif entretient les ruches et œuvre pour la biodiversité.
- **Lycée des métiers de la plasturgie.**
- **LABEL CETOP** label européen en maintenance

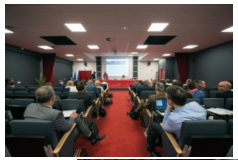
LES FORMATIONS :

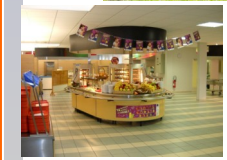
- **Bac** Général, Technologique et Professionnels,
- **Langue vivante:** Chinois, Allemand, Espagnol, Anglais,
- **Des options:** Art, Latin, Chinois, Math-Anglais, Espagnol, Sciences de l'ingénieur, Management et gestion,
- Un pôle professionnel industriel et tertiaire,
- **Section européenne en** Plasturgie et en Commerce,
- Un BTS **en 18 mois Management commercial Opérationnel**
- **Des** Licences Professionnelles en maintenance et en plasturgie en partenariat avec les universités d'Artois, de Lille ,

- **formation Continue**,
- le LPO Beaupré accueille des formations pour adultes dans le domaine de la plasturgie , de l'impression 3D , télé-pilotage de drone....
- **Centre de formation par apprentissage** dans les domaines de la plasturgie et de l'animation sportive

- **Parcours d'Excellence Sportive Féminin : Académie de rugby**
- **Centre d'Entraînement Labellisé Hauts de France**
- **Mention complémentaire** Animation et Gestion de projet Sportif 'en formation initial ou apprentissage)







Bac professionnel
Métiers du Commerce et de la Vente
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

LYCÉE POLYVALENT Beaupré HAUBOURDIN

BAC PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce et de la Vente

Option B –Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Lycée Polyvalent Beaupré
8, Avenue de Beaupré BP 70079
59481 HAUBOURDIN Cédex
Tél: 33 (0)3 20 07 22 55
Télécopie: 33 (0)3 20 07 42 88

Site Internet : **www.lycee-beaupre.fr**
Environnement Numérique de Travail :
http://beaupre.enthdf.fr/

LYCEE POLYVALENT BEAUPRE

Le lycée polyvalent Beaupré, ouvert en 1968, a été réhabilité en 2002. C'est un très bel outil d'enseignement, d'éducation, de culture, de professionnalisation. Il est composé de deux unités d'enseignement sur 13,5 ha :

- une **Section d'Enseignement Professionnel** préparant aux baccalauréats professionnels.
- une **Section d'Enseignement Général et Technologique** préparant aux baccalauréats généraux et aux Brevets de Techniciens Supérieurs.
- Il compte 1500 élèves et étudiants, accompagnés par 130 professeurs.
- ajoutons une logistique de 70 personnels, éducatif, médical, social, de surveillance, techniques et administratifs.

LES SERVICES :

Le restaurant scolaire

Une restauration dynamique, innovante qui offre un large choix de plats (plus de 1000 repas par jour), impliquée dans le programme **Nutrition Santé** (fruits et légumes). Les achats de denrées se font en partie auprès des producteurs locaux. Le « BIO » fait partie des propositions de menus.

L'internat

90 places, comprenant un étage filles et deux étages garçons, composé de chambres de 3.
Travail et détente sont au rendez-vous dans un cadre fonctionnel, agréable et convivial.

La Maison des Lycéens

C'est une association présidée et dirigée par des élèves avec l'appui des Conseillers Principaux d'Education Elle participe activement à l'animation de la vie lycéenne et périscolaire. Elle permet aux élèves de bénéficier de réductions sur les sorties et voyages scolaires organisés par la Maison Des Lycéens.

Venir au LPO BEAUPRE d'HAUBOURDIN:

Par le train (gare à 800 m):
https://www.ter.sncf.com/hauts-de-France

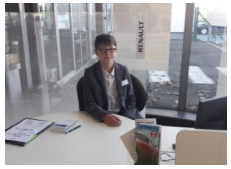
Par le bus:
https://www.ilevia.fr/cms/institutionnel/se-deplacer/#plan-du-reseau

Bac Professionnel VENTE

La Seconde professionnelle des Métiers de la Relation Client (Accueil, Commerce et vente) commune au 3 bac professionnels :

- Métiers du commerce et de la vente : option A Animation et gestion de l'espace commercial ;
- Métiers du commerce et de la vente : option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale ;
- Métiers de l'accueil

Le titulaire du Bac Pro peux occuper les postes d'assistant-commercial, de prospecteur, commercial, d'animateur, de vente, de téléconseiller, de vendeur représentant … dans de nombreuses entreprises qui prospectent la clientèle, agences immobilières, concessions automobiles ...



Les missions du vendeur

- Organiser et réaliser une opération de prospection de la clientèle,
- Participer à l'approvisionnement,
- visiter les clients et réaliser les vente,
- Suivre l'exécution des commandes, des livraisons,
- Assurer la fidélisation des clients,
- Rendre compte de la prospection ,
- Préparer les ventes,

Le profil des candidats :

- Qualités relationnelles,
- Attitudes commerciales,
- Qualités de communication ,
- Faculté d'adaptation,
- Méthode et Organisation,
- Esprit d'équipe,
- Prise d'initiatives et autonomie.

BAC PRO VENTE

Les enseignements concernent :
à 50 %, les matières générales

- français
- histoire-géographie
- éducation civique
- mathématiques
- anglais + espagnol
- arts appliqués
- éducation physique et sportive

à 50 %, les matières professionnelles

- Vendre
- Communication
- Négociation
- Prospection
- Fidélisation de la clientèle
- économie-droit
- prévention santé environnement

De 18 à 22 semaines, la période de formation en entreprise obligatoire complète la formation sur les 3 ans

Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion dans la vie active mais une poursuite d'étude en BTS est envisageable. par exemple en BTS négocia-