

Déborah, Tiphanie, Cyril, Anthony et Christie sont en Bac Pro Vente cette année et témoignent de leur motivation, leur parcours , et font la promo de leur section !!

Une scolarité qui donne envie !!

« Bonjour à toutes et à tous,

Je m'appelle Déborah et je suis actuellement en Bac Professionnel Vente au Lycée Saint-Luc Cambrai.

Je suis arrivée au sein de cet établissement l'année dernière après 2 ans d'arrêt de scolarité et sans motivation particulière. Mais tout à très vite changé et grâce à l'ensemble de l'équipe pédagogique, j'ai découvert ma branche et mon métier futur !!

Dans cette section, qui a atteint 100% de réussite au bac l'année dernière, vous avez accès à des cours motivants grâce à la section professionnelle qui vous ouvre ses portes sur une ambiance de classe au top, des jeux de rôle, beaucoup d'oral et des jeux d'entraînement, ce qui mène à découvrir que la vente est un métier passionnant.

Durant ces 3 années de bac, vous effectuez des périodes de stages en entreprise d'une durée de 2 fois 3 semaines en seconde, 2 fois 4 semaines en première et aussi en terminale.

Ces stages vous permettent de découvrir si cette branche est faite pour vous et à trouver votre bonne direction ! Ils peuvent également vous ouvrir des portes tel qu'un lieu de stage assuré, une bonne image de vous et cela peut aboutir à des contrats saisonniers ou une ouverture à un BTS en alternance.

Un stage bien choisit, une motivation maximum ressentie !!

L'ensemble Saint Luc serait ravi de vous y accueillir pour une scolarité réussite. »

Le + : des stages

« Je suis élève en première bac pro vente, c'est une formation pour devenir commercial. On étudie ce qui est communication orale et écrite, ainsi que la recherche de clients. On a la chance d'effectuer des stages qui nous montrent un peu le milieu professionnel.

*En ce qui me concerne j'ai effectué un stage dans une entreprise de menuiserie en PVC située à Cambrai. Mon stage m'a vraiment plu : il y avait une bonne ambiance, ils m'ont bien expliqué comment m'y prendre avec les clients. » -
Tiphanie*

Le contact avec les gens

« Si vous aimez le contact avec les gens, si vous souhaitez exercer un métier où il faut effectuer des déplacements, alors le bac pro vente est fait pour vous !

Dans cette formation on y apprend la prospection, la négociation mais aussi à se regarder, à prendre confiance en soi pour réussir au mieux à vendre son produit aux clients. C'est ouvert à un grand nombre de métiers dans plusieurs secteurs.

Personnellement, j'ai effectué mon stage dans une agence immobilière et ce fut très enrichissant ! On regarde le monde différemment, on est au cœur de l'actualité ! Le monde bouge, les gens s'interrogent mais dans notre section on épaulé nos clients afin de les satisfaire et s'ils repartent avec le sourire. De plus, vos stages seront un bonus d'apprentissage à votre formation ! Alors venez nombreux préparer un bac pro Vente !! » - Cyril

Pas que du cours mais aussi de la pratique

« Bonjour,

Je m'appelle Anthony. J'ai commencé par une seconde MRCU et je suis actuellement en 1^{er} Vente. ce qui me plaît énormément. Depuis que je suis en bac pro vente je commence enfin à trouver l'école utile car pour une fois je fais quelque chose qui me plaît.

J'aime cette section car on ne fait pas que du cours mais beaucoup de pratique grâce à des petits exercices comme des simulations de vente qui aident à avoir confiance en soi donc être moins timide.

Après il y a deux stages par année où l'on peut appliquer tout ce que nous avons appris pendant les cours de vente. Ces stages nous montrent aussi à quoi ressemble le milieu du travail ce qui est très intéressant. »

Il suffit juste d'être motivé...

« Le bac professionnel Vente prépare prioritairement à l'entrée dans la vie active. » Si l'école ne vous passionne pas beaucoup, un bac pro vente vous redonnera le goût d'apprendre car les cours sont très abordables pour tous et captivent car toute la classe participe. Il suffit juste d'avoir de la motivation

pour réussir dans cette section. Il y a des périodes de stage d'environ 1 mois. Dans l'année nous partons deux fois en stage ce qui nous est très bénéfique pour l'enrichissement personnel. Cela va vous ouvrir plusieurs horizons dans le milieu de la vente et de la négociation. Grâce à cette section vous pouvez toucher du bout des doigts le monde du travail et tous ses avantages. » - Christie