

LOUISE LABE : UN LYCEE MODERNE, BIEN EQUIPE, BIEN PLACE ET DE TAILLE HUMAINE



**300 ordinateurs pour 400 élèves
un amphi de 125 places...**

**Un lycée entièrement refait au
début des années 2000**



**Un lycée proche du centre ville
avec toutes les facilités d'accès**

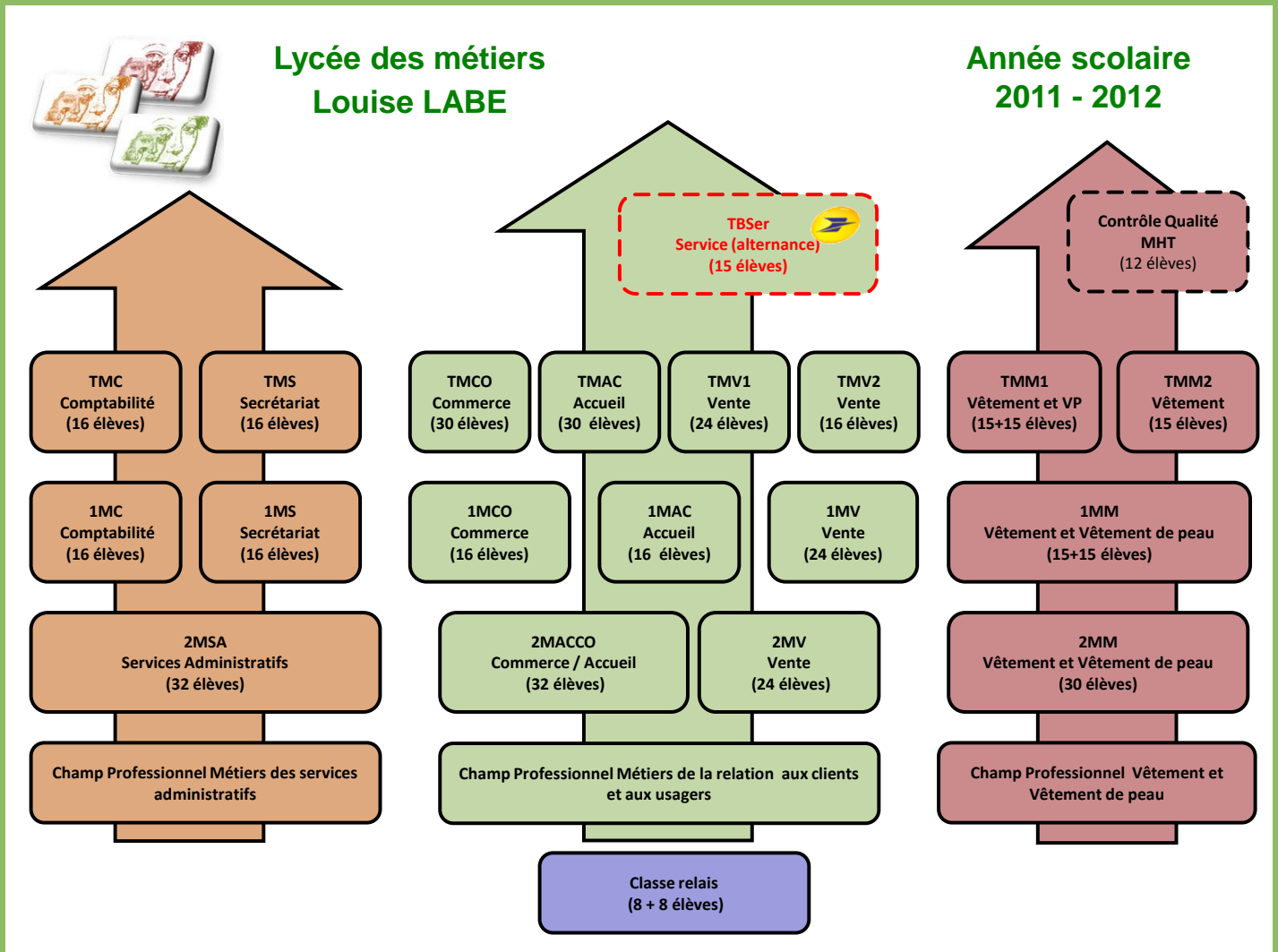


NOTRE IDENTITÉ

En nous appuyant sur notre expérience et notre réputation, nous avons obtenu le label **Lycée des Métiers**.

Nos enseignements s'articulent autour d'un ensemble fort et homogène de champs professionnels (la relation aux clients et aux usagers, les services administratifs et la mode).

Nous attachons beaucoup d'importance au développement d'une culture d'entreprise auprès de nos élèves et sommes en contact permanent avec la réalité du milieu professionnel.



NOS FORMATIONS

Tous les jeunes qui s'inscrivent dans notre établissement suivent un baccalauréat professionnel en 3 ans. Les 6 diplômes proposés sont :

Métiers de la Vente : Bac pro Vente
Bac pro Accueil
Bac pro Commerce

Métiers de la Bureautique : Bac pro Comptabilité
Bac pro Secrétariat

Métiers de la mode, du vêtement : Bac pro Métiers de la mode- vêtements (avec option possible)

Lycée des Métiers Louise LABE
65 Bd Yves FARGE
69007 LYON

METIERS DE LA RELATION AUX CLIENTS ET AUX USAGERS





Métiers de la mode


- Bac pro Métiers de la mode Vêtements
- Bac pro Métiers de la mode Vêtements de peau

Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers

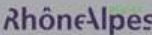

- Bac pro Vente
- Bac pro Services
- Bac pro Commerce



L'art d'apprendre, un métier



65 Boulevard Yves Farge - 69007 LYON
Tél. : 04 78 72 12 34
Fax : 04 78 69 96 25
www.lycee-louiselabe.org



Métiers des Services Administratifs

- Bac pro Comptabilité
- Bac pro Secrétariat

Formation continue GRETA

- Contrôle qualité
- Services financiers

Dispositif relais

- Classe relais préprofessionnelle



**Vous voulez apprendre un métier, réussir votre vie professionnelle avec de bonnes formations et dans un cadre chaleureux au centre de LYON :
bienvenue au lycée Louise LABE !**

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE



QUALITES REQUISES

- Facultés d'adaptation
- Mobilité
- Bonne présentation et communication orale
- Sens de l'organisation
- Utilisation de l'outil informatique
- Goût du contact

OBJECTIF DE LA FORMATION

Il s'agit de former des commerciaux capables de prospecter la clientèle potentielle, de négocier des ventes de biens et de services et de participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

Cette activité de vente, exercée de façon sédentaire ou sur le terrain, est réalisée au sein d'entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.

Le baccalauréat professionnel obtenu est un diplôme de niveau IV

Une certification intermédiaire de niveau V est passée à mi-parcours.

FUTURS METIERS

- Vendeur itinérant
- Attaché commercial
- Chargé de clientèle

POURSUITE D'ETUDES

Avec un bon dossier scolaire et une forte motivation il est possible d'intégrer des formations d'enseignement supérieur :

- BTS Négociation Relation Clientèle
- BTS Management Unités Commerciales
- DUT Techniques de Commercialisation

UNE FORMATION AU LYCEE

Enseignement général : Français, Histoire/Géographie, Langues vivantes (Anglais/Espagnol), Mathématiques, Arts appliqués, Éducation physique et sportive, Prévention/Santé/Environnement.

Enseignement professionnel : Economie/Droit +

- Bac Accueil : Accueil en face à face ou téléphonique, Gestion de la fonction accueil, Vente associée à l'accueil, Autres activités liées.
- Bac Vente : Prospection et suivi de clientèle, Communication et négociation, Mercatique, Technologie appliquée à la vente.
- Bac Commerce : Animer, Gérer, Vendre.

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE

QUALITES REQUISES

- Sens de l'écoute
- Bonne présentation
- Dynamique et réactivité
- Sens des responsabilités
- Sens de la gestion et de l'organisation
- Bonne condition physique

FUTURS METIERS

- Employé commercial
- Adjoint au responsable de points de vente

OBJECTIF DE LA FORMATION

Il s'agit de former des vendeurs(ses) polyvalents(tes) ayant la capacité d'intervenir de façon autonome et efficace sur tous les aspects des métiers de la vente en magasin.

L'acquisition de connaissances économiques et juridiques et la maîtrise d'outils informatiques et de communication sont recherchées.

Le baccalauréat professionnel obtenu est un diplôme de niveau IV

Une certification intermédiaire de niveau V est passée à mi-parcours.

POURSUITE D'ETUDES

Avec un bon dossier scolaire et une forte motivation il est possible d'intégrer des formations d'enseignement supérieur :

- BTS Négociation Relation Clientèle
- BTS Management Unités Commerciales
- DUT Techniques de Commercialisation



22 semaines réparties sur 3 ans pour :

- mettre en pratique les acquis professionnels,
- acquérir une meilleure connaissance du milieu professionnel,
- accroître les chances d'insertion en entreprise.

Cette partie de la formation est évaluée en commun avec les professionnels pour l'obtention du diplôme.

PLUS

**UNE IMMERSION EN
ENTREPRISE**

Pour tous les bacs

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL ACCUEIL

FUTURS METIERS

Chargé(e) d'accueil :

- Évènementiel
- Hôtellerie
- SAV tourisme
- Télécom, Hôpitaux



OBJECTIF DE LA FORMATION

Il s'agit de former du personnel d'accueil, capable d'informer, d'assister la clientèle en donnant une image valorisante de l'organisation.

La relation clientèle peut avoir lieu au téléphone et en face à face.

Le baccalauréat professionnel obtenu est un diplôme de niveau IV

Une certification intermédiaire de niveau V est passée à mi-parcours.

POURSUITE D'ETUDES

Avec un bon dossier scolaire et une forte motivation il est possible d'intégrer des formations d'enseignement supérieur :

- BTS Négociation Relation Clientèle
- BTS Management Unités Commerciales
- DUT Techniques de Commercialisation

QUALITES REQUISES

- Sens du contact
- Sens des responsabilités
- Autonomie, disponibilité
- Bonne présentation

Tests de positionnement en début de cycle, pour une aide individualisée d'environ 2 h par semaine sur les 3 années de formation.

Le but est de remédier de façon personnalisée aux difficultés de l'élève et de l'accompagner dans son projet professionnel.

PLUS

Pour tous les bacs

**UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISE**