



2nd

DE DÉTERMINATION

www.javouhey-brest.fr

La seconde de détermination au lycée général et technologique comprend :

Neuf enseignements communs dans les matières générales (en heures)

ENSEIGNEMENTS

Français	4h
Mathématiques	4h
Histoire-Géographie	3h
Sciences-Physiques	3h
Langue vivante 1	3h
Langue vivante 2	2h30
Sciences de la Vie et de la Terre	1h30
Education Physique et Sportive	2h
Education Morale et Civique	0h30

Deux enseignements d'exploration

Un enseignement économique au choix
Sciences Economiques et Sociales
Principes Fondamentaux de l'Economie et de la Gestion

Un autre enseignement au choix

Littérature et Société
Méthodes et pratiques scientifiques

Des options facultatives

Arts (domaines au choix : arts plastiques ou danse ou théâtre)
Latin (non débutant)
Découverte de la langue et de la culture chinoise

Un accompagnement personnalisé pour tous

Deux séquences de soutien, de perfectionnement, d'aide méthodologique et de suivi d'orientation.
Au lycée Javouhey, l'ensemble des enseignants de chaque classe de seconde est susceptible d'intervenir en accompagnement personnalisé, ce qui permet de répondre efficacement aux besoins spécifiques de chaque élève.

Des enseignements spécifiques

La section européenne anglais
La préparation au «First Certificate in English»
La section à ouverture européenne hispanique
La préparation au «Diploma de Español como Lengua Extranjera» (DELE)
La préparation au Brevet d'Initiation Aéronautique (BIA)





3ème

PRÉPARATOIRE À L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

www.javouhey-brest.fr

La troisième Préparatoire à l'Enseignement Professionnel (PEP) s'adresse aux élèves qui, dès la classe de 4ème, témoignent d'un intérêt accru pour les savoirs concrets et les apprentissages en lien direct avec le marché de l'emploi. Elle permet d'élaborer un projet personnel de formation via la découverte de différents champs professionnels.

TROIS PRIORITÉS

REMOTIVATION

Restauration de la confiance en soi
Horaires, rythmes et cadre de travail adaptés
Mise en oeuvre d'un projet technique pluridisciplinaire
Acquisition des comportements et des compétences professionnelles



CONSTRUCTION D'UN PROJET D'ORIENTATION PERSONNALISÉ

Informations concrètes sur les métiers, les entreprises
Présentation des parcours de formations
Découverte progressive des secteurs professionnels par le biais des stages

MISE À NIVEAU D'ENTRÉE EN SECONDE PROFESSIONNELLE

Acquisition des fondamentaux
Acquisition des compétences permettant une poursuite d'études professionnelles
Préparation au diplôme national du brevet (DNB) série professionnelle

ZOOM sur...la poursuite d'études

La poursuite d'études se fait, le plus souvent, en seconde professionnelle en lycée ou en apprentissage mais n'exclut pas des orientations vers la voie générale ou technologique.

La 3ème PEP version Javouhey

Les élèves concernés sont collégiens.
Ils sont regroupés dans une classe de 24 élèves maximum, implantée au lycée professionnel.

Une pédagogie Individualisée...

Bilan personnalisé

Chaque élève bénéficie d'un temps de réflexion dédié à la construction de son projet.
Le plafonnement des effectifs de 3ème PEP contribue à faciliter le suivi individuel.

Dans une même logique, au lycée Javouhey, l'ensemble des enseignants de chaque classe de seconde est susceptible d'intervenir en accompagnement personnalisé auprès de la classe de 3ème PEP, ce qui permet de répondre efficacement aux besoins spécifiques de chaque élève.

...au service de la pluridisciplinarité

Les élèves de 3ème PEP mènent des projets concrets communs à plusieurs disciplines; exemples :

- **Création d'un véhicule solaire** radiocommandé, en partenariat avec ECO SOLAR BREIZH : production en technologie, découverte des énergies renouvelables en SVT, organisation d'opérations de financement en maths et découverte professionnelle, rédaction de courriers en français, traduction de notices en anglais, recherche de sponsors.
- **Organisation d'un repas «Top Jefe»** : rencontre de cuisiniers professionnels, médiatisation du projet, étude de la gastronomie et culture espagnole

...fondée sur l'insertion professionnelle

- Les élèves suivent des stages qui leur permettent de préciser, conforter ou modifier leur projet, à raison de 3 périodes d'une semaine dans au moins 2 secteurs d'activités différents.
- Des visites d'entreprises sont organisées tout au long de l'année scolaire (ateliers de Nature et Bois à Lannilis, de l'imprimerie Cloître à Saint Thonan...)
- Une journée d'immersion au lycée professionnel est prévue, dans la filière choisie par l'élève
- Un job dating d'orientation est également organisé courant novembre, dans le cadre du forum «Un métier pour demain», qui inclut aussi la participation à une conférence sur les métiers d'avenir.



BAC

ECONOMIQUE & SOCIAL

www.javouhey-brest.fr

En série ES, les volumes horaires des disciplines dominantes (Sciences économiques et sociales, Mathématiques, Histoire-Géographie) traduisent une volonté d'équilibre.

Les élèves doivent s'intéresser à l'environnement socio-économique et à l'actualité. Un esprit d'analyse, de bonnes bases littéraires et linguistiques, ainsi qu'un niveau correct en mathématiques, sont nécessaires.

Tableau des enseignements (en heures)

ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES

	1 ^{ère}	Term
Sciences économiques et sociales	5h	5h
Histoire - Géographie	4h	4h
Français	4h	
Philosophie		4h
Mathématiques	3h	4h
Enseignement scientifique	1h30	
LV 1 - Anglais (ou espagnol bilangue)	2h30	2h
LV 2 - Allemand ou Espagnol	2h	2h
Education civique, juridique et sociale	0h30	0h30
E.P.S.	2h	2h
Travaux Personnels Encadrés	1h	
Accompagnement Personnalisé	2h	2h

UNE SPÉCIALITÉ OBLIGATOIRE AU CHOIX EN TERMINALE

	Terminale
Mathématiques	2h
Sciences sociales et politiques	2h

OPTION FACULTATIVE

	1 ^{ère}	Term
Latin non débutant	2h	2h

Des enseignements spécifiques

La section européenne anglais «Culture scientifique»

La préparation au «First Certificate in english»

La section à ouverture européenne hispanique

La préparation au «Diploma de Español como Lengua Extranjera» (DELE)

Un atelier artistique

Arts plastiques

Théâtre





BAC | LITTERAIRE

www.javouhey-brest.fr

Le Bac L s'adresse à des élèves motivés par les études littéraires, linguistiques ou artistiques, ayant un goût affirmé pour la lecture, une bonne capacité de réflexion et d'analyse, une aisance en langues.

Une bonne maîtrise de la langue française, écrite et orale s'impose.

Tableau des enseignements (en heures)

ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES	1 ^{ère}	Term
Philosophie		8h
Français et littérature	6h	2h
Histoire-Géographie	4h	4h
LV 1-Anglais (ou espagnol bilangue)	2h30	2h
LV 2-Allemand ou Espagnol	2h	2h
Littérature anglaise en langue anglaise	2h	1h30
Enseignement scientifique	1h30	
Education civique, juridique et sociale	0h30	0h30
E.P.S.	2h	2h
Travaux personnels encadrés	1h	
Accompagnement personnalisé	2h	2h

UNE SPECIALITE OBLIGATOIRE AU CHOIX DES LA PREMIERE	1 ^{ère}	Term
Anglais approfondi	3h	3h
Mathématiques	3h	4h
Latin non débutant	2h	2h

OPTION FACULTATIVE	1 ^{ère}	Term
Latin non débutant	2h	2h

Des enseignements spécifiques

La section européenne anglais «Sciences physiques»

La préparation au «First Certificate in english»

La section à ouverture européenne hispanique

La préparation au «Diploma de Español como Lengua Extranjera» (DELE)

Un atelier artistique

Arts plastiques

Théâtre





BAC | SCIENTIFIQUE

www.javouhey-brest.fr

La série S requiert un bon niveau scientifique, des facultés d'abstraction et de raisonnement, de l'intérêt pour les sciences expérimentales, un esprit rigoureux et logique.

Une bonne expression orale est attendue et une aisance en langue étrangère est un atout.

Tableau des enseignements (répartition horaire)

ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES

	1 ^{ère}	Term
Mathématiques	4h	6h
Physique-Chimie	3h	5h
Sciences de la Vie et de la Terre	3h	3h30
Français	4h	
Philosophie		3h
Histoire-Géographie	2h	2h
LV 1-Anglais (ou espagnol bilangue)	2h30	2h
LV 2-Allemand ou Espagnol	2h	2h
Education civique, juridique et sociale	0h30	0h30
E.P.S.	2h	2h
Travaux personnels Encadrés	1h	
Accompagnement Personnalisé	2h	

UNE SPECIALITE OBLIGATOIRE AU CHOIX

	Terminale
Sciences Physiques	2h
Mathématiques	2h
Sciences de la Vie et de la Terre	2h

OPTION FACULTATIVE

	1 ^{ère}	Term
Latin non débutant	2h	2h

Des enseignements spécifiques

La section européenne anglais «Sciences physiques»
 La préparation au «First Certificate in english»
 La section à ouverture européenne hispanique
 La préparation au «Diploma de Español como Lengua Extranjera» (DELE)
 La préparation aux études médicales

Un atelier artistique

Arts plastiques
 Théâtre





BAC

SCIENCES ET TECHNOLOGIES DU MANAGEMENT ET DE LA GESTION

www.javouhey-brest.fr

Le Bac Sciences et Technologies du Management et de la Gestion (STMG) couvre l'ensemble des activités tertiaires.

Il a pour objet l'étude de l'entreprise, de son environnement économique-juridique et de l'ensemble des techniques au service de sa gestion, de sa communication interne et externe. Il implique l'utilisation des outils informatiques et télématiques.

Le programme associe culture générale et culture d'entreprise.

Tableau des enseignements (en heures)

ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES

1^{ère} Term

	1 ^{ère}	Term
Enseignement technologique		
Economie-Droit	4h	4h
Management des Organisations	2h30	3h
Science de la Gestion	6h	
Gestion et Finance/ou Ressources Humaines et Communication/ ou Mercatique		6h
Enseignement général		
Français	3h	
Philosophie		2h
Mathématiques	3h	2h
LV 1 - Anglais + LV2	4h30	5h
Histoire-Géographie	2h	2h
EPS	2h	2h
Accompagnement personnalisé	2h	2h

Trois spécialités sont enseignées

Gestion et Finance
Ressources Humaines et Communication
Mercatique

La préparation au «Diploma de Español como Lengua Extranjera» (DELE)

Ce sont des diplômes officiels qui attestent de différents niveaux de compétence et de maîtrise de la langue espagnole.

Pour les élèves volontaires, un atelier artistique (en dehors des heures de cours) au choix

Arts plastiques
Théâtre

Un stage d'une semaine en entreprise

L'ensemble des élèves de terminale STMG réalise un stage d'une semaine en entreprise, l'occasion pour eux d'affiner leur choix d'orientation





BAC

PROFESSIONNEL
ACCUEIL-RELATIONS
CLIENTS & USAGERS
www.javouhey-brest.fr

Formé aux techniques relationnelles, le candidat au bac pro Accueil-Relations Clients & Usagers sait répondre aux demandes en face-à-face ou par téléphone.

Profil du candidat

Aptitude à la communication et dynamisme, capacité à gérer toutes les situations d'accueil, motivation pour les contacts humains, facilité d'expression orale.

Épreuves d'examen

ÉPREUVES	Coef	1 ^{ère}	Term
E1 - Epreuve Technique et Scientifique	2		
Sous-épreuve E11 : Economie-Droit	1	Ponctuel écrit	2h30
Sous-épreuve E12 : Mathématiques	1	CCF	
E2 - Analyse et traitement de situations liées à l'accueil	4	Ponctuel écrit	4h
E3 - Situation professionnelle d'accueil	9		
Sous-épreuve E31 : analyse de la fonction accueil et projet d'amélioration	4	CCF	
Sous-épreuve E32 : accueil au téléphone	2	CCF	
Sous-épreuve E33 : accueil en face à face	2	CCF	
Sous-épreuve E34 : prévention santé environnement	1	Ponctuel écrit	2h
E4 - Langues vivantes	4		
Sous-épreuve E41 : langue vivante 1	2	CCF	
Sous-épreuve E42 : langue vivante 2	2	CCF	
E5 - Français, Histoire-Géographie, Education civique	5		
Sous-épreuve E51 : français	2,5	Ponctuel écrit	2h30
Sous-épreuve E52 : histoire-géographie, éducation civique	2,5	Ponctuel écrit	2h
E6 - Arts appliqués et culture artistique	1	CCF	
E7 - Education physique et sportive	1	CCF	

Mission

Formé aux techniques relationnelles, le candidat au bac pro Accueil-Relations Clients & Usagers sait répondre aux demandes en face-à-face ou par téléphone, évaluer la satisfaction de l'interlocuteur, traiter les réclamations. Il a également des compétences commerciales.

Ainsi, il connaît les caractéristiques de la clientèle et sait vendre des services. Il peut assurer le démarchage, la mise à jour de fichiers de prospects, l'établissement de factures et l'encaissement.

Stages

Les périodes de formation en entreprise d'une durée de 22 semaines sur 3 ans s'effectuent dans tout type d'organisation accueillant du public : banques, services de santé, tourisme, la Poste, transports collectifs, immobilier, grande distribution, hôtellerie, centre de remise en forme, service après-vente...

Exemples de poursuite d'études

Formation complémentaire accueil dans les transports
Formation complémentaire accueil réception
BTS Assistant de Gestion de PME-PMI
BTS Assistant de Manager
BTS Management des Unités Commerciales
BTS Négociation Relation Clientèle
BTS Tourisme





BAC

PROFESSIONNEL COMMERCÉ

www.javouhey-brest.fr

Le titulaire du Baccalauréat professionnel Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale.

Profil du candidat

Dynamisme, goût du contact humain, esprit d'initiative.

Épreuves d'examen

ÉPREUVES	Coef	1 ^{ère}	Term
E1 - Epreuve Technique et Scientifique	6		
Sous-épreuve E11 : action de promotion-animation en unité commerciale	4	CCF	
Sous-épreuve E12 : économie-droit	1	Ponctuel écrit	2h30
Sous épreuve E13 : mathématiques	1	CCF	
E2 - Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	4	Ponctuel écrit	3h
E3 - Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel	5		
Sous-épreuve E31 : vente en unité commerciale	4	CCF	
Sous-épreuve E32 : prévention-santé-environnement	1	Ponctuel écrit	2h
E4 - Langues vivantes	4		
Sous-épreuve E41 : langue vivante 1	2	CCF	
Sous-épreuve E42 : langue vivante 2	2	CCF	
E5 - Français, Histoire-Géographie, Education civique	5		
Sous-épreuve E51 : français	2,5	Ponctuel écrit	2h30
Sous épreuve E52 : histoire-géographie, éducation civique	2,5	Ponctuel écrit	2h
E6 - Arts appliqués et culture artistique	1	CCF	
E7 - Education physique et sportive	1	CCF	

Mission

A la différence du Bachelier Vente, le titulaire du Baccalauréat professionnel Commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande.

Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- participer à l'approvisionnement ;
- vendre, conseiller et fidéliser ;
- participer à l'animation de la surface de vente ;
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Stages

Les périodes de formation en entreprise d'une durée de 22 semaines sur 3 ans s'effectuent dans tout type d'unité commerciale (sédentaire ou non, alimentaire ou non, spécialisée ou généraliste, en libre service ou en vente assistée).

Exemples de poursuite d'études

BTS Assistant de Gestion PME-PMI
 BTS Management des Unités Commerciales
 BTS Négociation Relation Clientèle
 Mention complémentaire vendeur spécialisé en alimentation





BAC

PROFESSIONNEL GESTION ADMINISTRATION

www.javouhey-brest.fr

La mission globale du titulaire du baccalauréat professionnel Gestion-Administration consiste à prendre en charge les activités relevant de la gestion administrative

Profil du candidat

Sens du relationnel et de la communication, qualités rédactionnelles, intérêt pour les langues vivantes, attrait pour les technologies de l'information et de la communication.

Épreuves d'examen

ÉPREUVES	Coef	1 ^{ère}	Term
E1 - Epreuve Technique et Scientifique	2		
Sous-épreuve E11 : économie-droit	1	Ponctuel écrit	2h30
Sous-épreuve E12 : mathématiques	1	CCF	
E2 - Gestion Administration des Relations avec le personnel	4	Ponctuel écrit	3h
E3 - Pratiques professionnelles de Gestion Administrative	10		
Sous-épreuve E31 : gestion administrative des relations externes	3	CCF	
Sous-épreuve E32 : gestion administrative des relations internes	4	Ponctuel écrit	2h
Sous-épreuve E33 : gestion administratives des projets	2	CCF	
Sous-épreuve E34 : prévention santé environnement	1	Ponctuel écrit	2h
E4 - Langues vivantes	4		
Sous-épreuve E41 : langue vivante 1	2	CCF	
Sous-épreuve E42 : langue vivante 2	2	CCF	
E5 - Français, Histoire-Géographie, Education civique	5		
Sous-épreuve E51 : français	2,5	Ponctuel écrit	2h30
Sous-épreuve E52 : histoire-géographie, éducation civique	2,5	Ponctuel écrit	2h
E6 - Arts appliqués et culture artistique	1	CCF	
E7 - Education physique et sportive	1	CCF	

Mission

La mission globale du titulaire du baccalauréat professionnel Gestion-Administration consiste à prendre en charge les activités relevant de la gestion administrative, principalement au sein d'entreprises de petite et moyenne taille (artisanat, commerces, Très Petites Entreprises, PME-PMI, ETI), de collectivités territoriales, d'administrations ou encore d'associations.

L'activité du titulaire du baccalauréat Gestion-Administration se situe dans un contexte de mutation profonde des métiers administratifs, notamment en raison de l'impact des restructurations, des nouvelles formes d'organisation du travail, de la dématérialisation des informations et des évolutions technologiques.

Stages

Les périodes de formation en entreprise d'une durée de 22 semaines sur 3 ans s'effectuent dans tout type d'organisation: artisans, associations, collectivités territoriales, commerces, entreprises, mairies, petites et moyennes entreprises.

Exemples de poursuite d'études

BTS Comptabilité et Gestion des organisations
BTS Assistant de Gestion PME-PMI
BTS Assistant de Manager





BAC | PROFESSIONNEL VENTE

www.javouhey-brest.fr

Le titulaire du baccalauréat professionnel Vente travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP

Profil du candidat

Motivation, dynamisme, esprit d'initiative, sens du contact et de la communication. Etat d'esprit positif, forte capacité d'adaptation, sens de l'organisation, ouverture d'esprit. Capacité à réaliser des comptes-rendus écrits et oraux.

Épreuves d'examen

ÉPREUVES	Coef	1 ^{ère}	Term
E1 - Epreuve Economie-Droit et Mathématiques	2		
Sous-épreuve E11 : économie-droit	1	Ponctuel écrit	2h30
Sous-épreuve E12 : mathématiques	1	CCF	
E2 - Epreuve technologique	7	CCF	
Sous-épreuve E21 : négociation vente	4	Ponctuel oral	
Sous-épreuve E22 : préparation et suivi de l'activité commerciale	3	Ponctuel écrit	3h00
E3 - Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel	5		
Sous-épreuve E31 : évaluation de la formation en milieu professionnel	2	CCF	
Sous-épreuve E32 : projet de prospection	3	CCF	
Sous-épreuve E33 : prévention santé environnement	1	Ponctuel écrit	2h
E4 - Langues vivantes	4		
Sous-épreuve E41 : langue vivante 1	2	CCF	
Sous-épreuve E42 : langue vivante 2	2	CCF	
E5 - Français, Histoire-Géographie, Education civique	5		
Sous-épreuve E51 : français	3	Ponctuel écrit	2h30
Sous-épreuve E52 : histoire-géographie, éducation civique	2	Ponctuel écrit	2h00
E6 - Arts appliqués et culture artistique	1	CCF	
E7 - Education physique et sportive	1	CCF	

Mission

Le titulaire du baccalauréat professionnel Vente travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP (Voyageur Représentant Placier).

Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises et il est rémunéré à la commission.

Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande.

Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Stages

Les périodes de formation en entreprise d'une durée de 22 semaines sur 3 ans s'effectuent dans tout type d'entreprises commerciales (distribution, concessionnaires...), de services (vente de prestations telles que l'entretien, la location, l'assurance, l'immobilier...), de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements) auprès d'une clientèle de particuliers ou d'utilisateurs professionnels.

Exemples de poursuite d'études

BTS Négociation Relation Clientèle
BTS Management des Unités Commerciales

