



Famille de Métiers de la Relation Clients

Bac Professionnel 3 ans

Lycée Simone Signoret



Les métiers de la Relation Client : Pourquoi Pas ?

Secteur qui continue de recruter, permet d'évoluer vers des responsabilités.

Des attitudes professionnelles sont indispensables :

- Avoir une bonne résistance physique.
- Aimer le contact, aimer convaincre, savoir écouter.
- Avoir une bonne présentation.
- Etre disponible (horaires...)
- Etre motivé (e).



Les métiers de la Relation Client : Pourquoi Pas ?

Des savoirs sont nécessaires :

- Pour maîtriser les supports utilisés dans le domaine de la vente.
- Pour acquérir des compétences nécessaires au métier de la vente (conseiller-vendre-suivre les ventes-fidéliser la clientèle).
- Pour avoir une bonne culture générale et évoluer.
- Pour s'exprimer (écrit- oral).



Métiers de la Relation Clients

- Durée de la formation : **3 ans.**
- **22 semaines de stage (PFMP).**
- Un parcours de plus en plus professionnel de la seconde vers la Terminale.
- **Le digital au cœur de la formation.**
- Une orientation à la fin de la seconde.



LA BOUTIQUE DE SIMONE

Une Boutique d'entraînement Pédagogique au lycée-



Rentrée 2015 : Création d'une boutique d'entraînement
pédagogique pour la filière Métiers Relation Client





EN SECONDE

- Acquérir les compétences de base nécessaires au métier.
- 2H de Co-animation (Enseignement général / Enseignement professionnel).
- Accompagnement personnalisé hebdomadaire.



EN SECONDE

- Des semaines de stage réparties en 2 périodes.
- Les stages se réalisent dans le secteur marchand de biens ou de services en situation d'accueil ou de vente.
- Exemples de lieux de stage : Okaidi, Intersport, Jardiland, Mercedes, ERA...

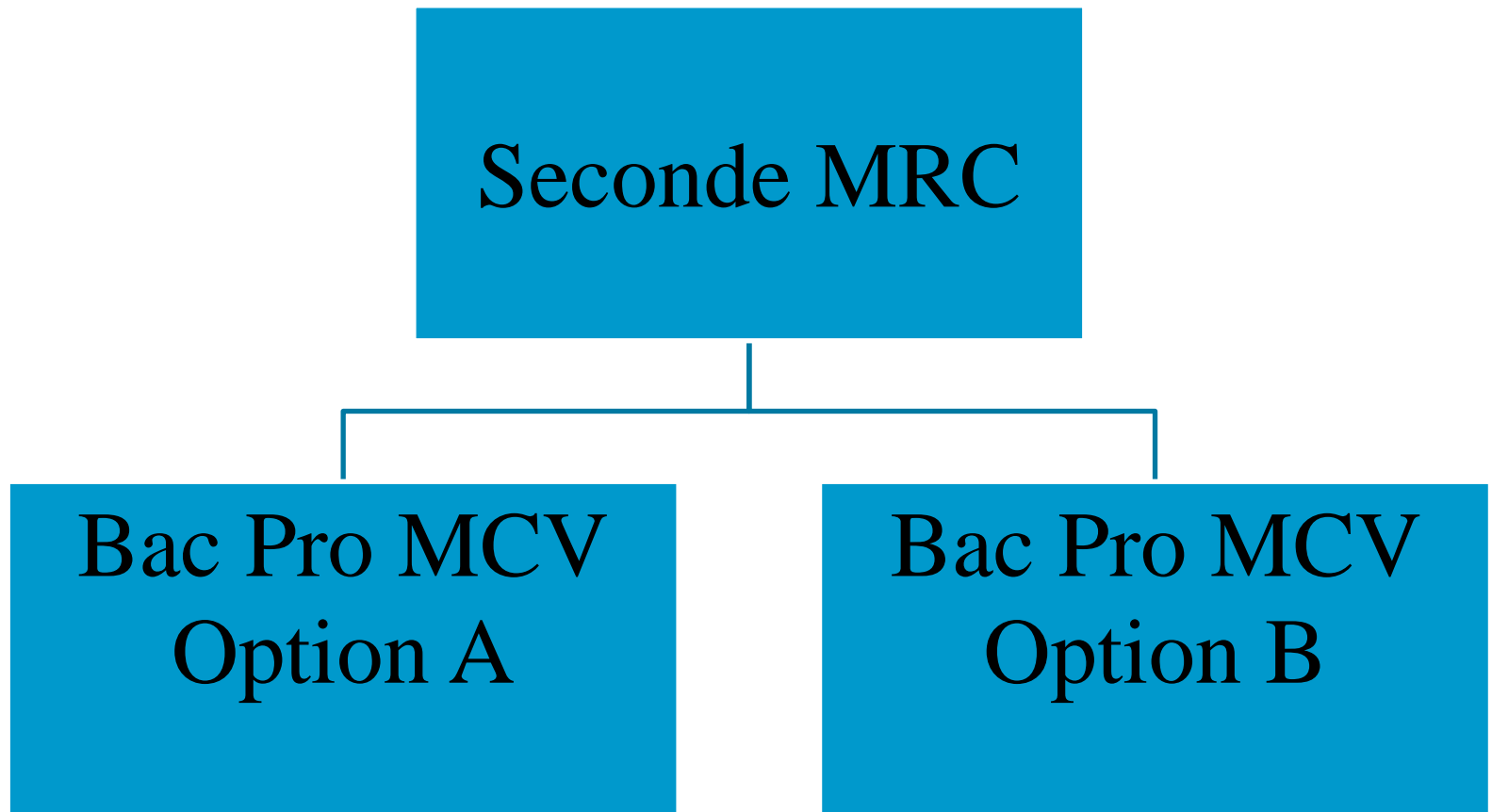


EN SECONDE

Les matières enseignées

- Français, histoire - géographie- EMC .
- Mathématiques - Arts Appliqués.
- Anglais – Espagnol.
- Prévention - Santé - Environnement .
- Education Physique et Sportive.
- Pratique professionnelle.

APRES LA SECONDE à Vaux le Pénil





LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES COMMUNES

- Conseiller et Vendre.
- Suivre les ventes.
- Fidéliser la clientèle et Développer la relation Client.
- Intégrer la relation client dans un cadre omnicanal.



LES ENSEIGNEMENTS PARTICULIERS

- 1H30 de Co-animation (Enseignement général / Enseignement professionnel).
- Accompagnement personnalisé hebdomadaire.
- **1 H Chef d'Œuvre.**
- En Terminale : modules d'insertion professionnelle / poursuite d'études.

BAC PRO METIERS COMMERCE-VENTE

Option A

- Métiers du commerce et de la vente.
- **Option A : Animation et gestion de l'espace commercial.**

Option B

- Métiers du commerce et de la vente.
- **Option B : Prospection-clientèle et valorisation de l'offre commerciale.**

BAC PRO MCV option A

- Former des vendeurs qui vont travailler dans un magasin ou une grande surface.

Ex : magasin Célio, Nocibé, Intermarché...



BAC PRO MCV option B

- Former des **commerciaux** qui vont **prospector les clients**.

Ex : agences immobilières, concessions automobiles...



Après le BAC PRO

