



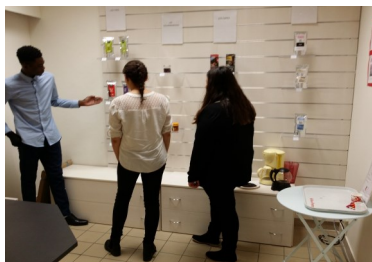
Les emplois concernés

Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.

Certaines appellations sont plus spécifiques à l'une ou l'autre des deux options

Option A « Animation et gestion de l'espace commercial » : employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.

Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » : conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial.



La boutique de « Simone » gérée par les élèves



Lycée Simone SIGNORET
Place du 14 juillet
77000 Vaux le Pénit
Tel: 01 60 68 24 64

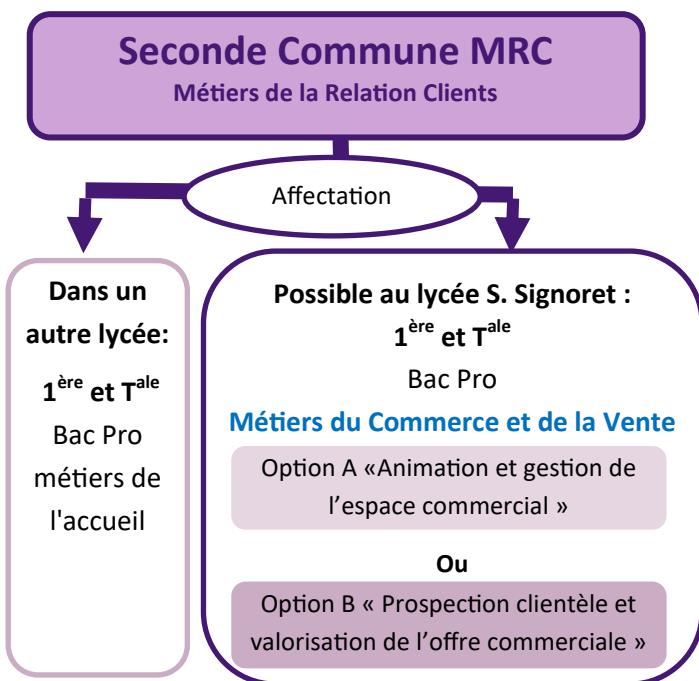


**BACCALAUREAT
PROFESSIONNEL**

**Famille des métiers
de la relation client**

LA FORMATION

La formation se déroule sur 3 années.



Profil nécessaire

- Résistance physique
- Disponibilité
- Aimer le contact
- Avoir une bonne présentation
- Une grande mobilité

Des périodes de formation en milieu professionnel :

Ces formations se réalisent dans des entreprises du secteur marchand de biens ou de services.

- 6 semaines en seconde.
- 8 semaines en première et en terminale.

Des Enseignements professionnels :

En classe de seconde :

La seconde professionnelle MRC permet aux élèves d'une part, de **conforter ou d'infléchir leur parcours** de formation au sein d'une même famille de métiers.

D'autre part, les élèves sont plongés dans des contextes professionnels variés, reflétant la diversité des métiers de la famille relation client. Ils **travaillent alors sur les compétences communes** à la famille des métiers : *Intégrer la relation client dans un cadre « omnicanal » ; assurer le suivi de la relation client ; collecter et exploiter l'information dans le cadre de la relation client.*

Domaines d'activité travaillés en classes de Première et Terminale MCV :

Métiers du Commerce et de la Vente

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation
- Economie et Droit

Option A

- Animation et gestion de l'espace commercial

Option B

- Prospection clientèle et valorisation de l'offre

Des enseignements généraux :

Français, histoire, géographie, mathématiques, anglais, espagnol, éducation artistique, éducation physique et sportive, prévention en santé environnement.

Poursuite d'études :

La finalité du Bac Pro est la vie active. Cependant, une poursuite en BTS peut être envisagée sous certaines conditions.