

Pôle PROFESSIONNEL

TERTIAIRE

2nde Métiers de la Relation Client

.....

BAC PRO

Commerce (1^{ère} et Terminale)

Après une classe de troisième, le BAC PRO propose un enseignement pratique, axé sur la découverte des techniques professionnelles.



formation détaillée au verso



BAC PRO

Métiers de la Relation Client

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire d'un Bac Pro 3 ans Commerce est formé aux métiers de la vente pour :

- Réaliser des ventes
- Participer à l'animation, à la promotion et à la gestion de l'unité commerciale de façon autonome
- Réaliser les opérations relatives à l'approvisionnement et au stockage
- Maîtriser des logiciels de caisse, de gestion commerciale...
- Maîtriser les outils de communication de l'entreprise : téléphone, télécopieur, Internet, messagerie électronique

Le titulaire de ce baccalauréat peut exercer une activité en petit magasin, boutique franchisée, stand ou rayon dans le cadre d'une grande surface ou d'un grand magasin

LES QUALITÉS REQUISES

- Sens des relations humaines et de l'accueil
- Bonne présentation
- Dynamisme, savoir écouter et convaincre
- Bonne expression orale et bonne élocution
- Autonomie
- Prise d'initiatives et capacité à travailler en équipe

LES CONDITIONS D'ADMISSION

- Être issu d'une classe de troisième
- Peuvent également être admis, les élèves issus d'une 2nd générale et technologique en réorientation
- Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans sous certaines conditions

LA FORMATION

L'enseignement général

Français, Mathématiques, Histoire-Géographie, Anglais, 2^e langue vivante, Arts appliqués, EPS, Accompagnement personnalisé,

L'enseignement professionnel

- Animation (opérations d'animation et de promotion)
- Gestion (Approvisionner, réorganiser le point de vente, gérer les produits dans l'espace, gérer l'unité commerciale...)
- Vente (Préparer, réaliser la vente - fidéliser la clientèle)
- Prévention Santé Environnement
- Enseignement professionnel et Français ou maths en co-intervention

Formation en entreprise

22 semaines sur les trois années qui donnent lieu à une évaluation prise en compte pour l'obtention du diplôme

Nouveautés :

- Epreuves anticipées du bac en première
- Initialisation du projet/chef d'oeuvre

LES POURSUITES D'ÉTUDES / MARCHÉ DU TRAVAIL

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- Mention Complémentaire Animation-gestion de projets dans le secteur sportif
- Autres Mentions Complémentaires
- Ou bien entrée dans le monde du travail : employé de commerce, de grande surface, boutique franchisée...



Internat filles et garçons

1/2 pension

Accès direct TRAM ligne 1 et BUS