

Présentation Bac professionnel métiers du commerce et de la vente



Lycée Professionnel
Jacques Prévert
DOLE

Seconde Métier de la Relation Client



Générale
&
professionnelle



Mise en
situation réelle



Centrée sur
vous !



Projet de classe

Stages en
entreprises



Déroulement et contenu de la formation

Seconde Métiers de la Relation Client

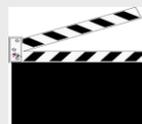


Compétences communes :

- 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

Diversité du contenu :

- Enseignement général,
- Enseignement professionnel, sous forme de dossier scénario) avec des cas réels :



- Co-intervention en mathématiques ,



- Co-intervention en français

Périodes de formation en milieu professionnel :

2 périodes de 3 semaines
Dans l'une ou l'autre des spécialités

- Découvrir le monde professionnel,
- Expérimenter les différents métiers,
- Choisir son orientation.



Une formation qui laisse le temps de comprendre, d'apprendre, pour assurer une progression solide et une réussite dans les apprentissages.

Seconde Métiers de la Relation Client, fin d'année le choix du BAC Pro



Choix des spécialités : au lycée Prévert:
options A ou B

Première et terminale Bac Pro
métiers du commerce et de la
vente option A

Périodes de formation professionnelles :
2 périodes de 4 semaines en première et
en terminale dans des entreprises de
l'option (boutiques, grandes surfaces,
grandes surfaces spécialisées,..)

Première et terminale Bac Pro
métiers du commerce et de la
vente option B

Périodes de formation professionnelles :
2 périodes de 4 semaines en première et en
terminale dans des entreprises de l'option
(Concessions auto, assurances, service
commerciale d'entreprise, ...)

Les spécialités préparées au lycée



Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Conseiller et vendre - Suivre les ventes - Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Animer et gérer l'espace commercial

Une demi-section au lycée : 15 places



Option B : Prospection-clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Conseiller et vendre - Suivre les ventes

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Une demi-section au lycée : 15 places

