La seconde professionnelle métiers de la relation client

Lycée Professionnel
Aristide BRIAND Évreux

Profil de l'élève

Les qualités indispensables :

- Goût du contact
- Aptitude à communiquer
- Excellente présentation
- Résistance physique

L'emploi du temps en Seconde (30 h semaine)

- **Enseignement général**

- Français
- Histoire et géographie
- Langues vivantes 1 et 2
(anglais – espagnol ou allemand)
- Mathématiques
- Arts appliqués
- Éducation physique et sportive

- **Enseignement professionnel**

dont Prévention santé environnement

- **Accompagnement personnalisé**

- Entretien individuel
- Consolidation des acquis (mathématiques/français)
- Aide à l'orientation

Possibilité de suivre un enseignement en anglais dans une *discipline non linguistique* (DNL) et passer une épreuve spécifique pour obtenir une mention européenne au baccalauréat professionnel

Les périodes de formation en milieu professionnel

22 semaines

réparties sur les 3 ans de formation

cache cache

Mercure HOTELS

Conforama

SERGENT MAJOR

RENAULT

NOCIBÉ

TRYBA Fenêtres-Portes-Volets

BRICORAMA

OKAÏDI

DARTY

KinGJouet

Clé en main
Votre projet immobilier, notre métier.

Quelques activités en période de formation en milieu professionnel

Les activités professionnelles des métiers du commerce et de la vente

- Accueillir, conseiller, vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

et selon les situations :

- Participer à l'animation et à la construction d'une unité commerciale
- Prospecter des clients

commerce digital

Les baccalauréats de la famille métiers de la relation client

En fin de seconde, l'élève choisit de poursuivre en première :

- Baccalauréat métiers du commerce et de la vente **Option A : animation et gestion de l'espace commercial**

- Baccalauréat métiers du commerce et de la vente **Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**

- Bac Pro métiers de l'accueil

Les emplois
après le baccalauréat professionnel

Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, tél-conseiller, chargé de clientèle

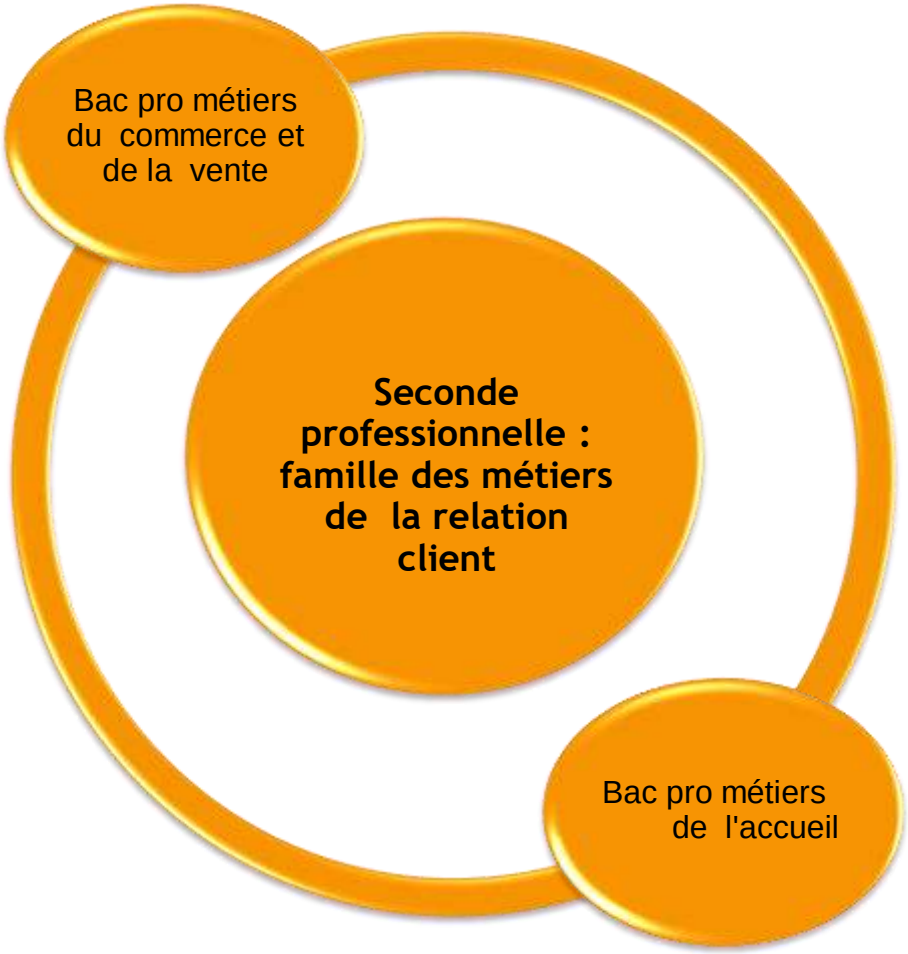
- **Après l'option A :**

Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste

- **Après l'option B** :

Conseiller en vente directe,
vendeur à domicile indépendant,
commercial, représentant commercial

La poursuite d'études en BTS est conseillée


Bac pro métiers du commerce et de la vente
Seconde professionnelle : famille des métiers de la relation client
Bac pro métiers de l'accueil