



# 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 : 12 h**
  - Français
  - Histoire et géographie
  - Langues vivantes 1 et 2  
(anglais – espagnol ou allemand)
  - Mathématiques
  - Arts appliqués
  - Éducation physique et sportive
- **Enseignement professionnel : 15 h**  
dont Prévention santé environnement
- **Accompagnement personnalisé : 3 h**
  - Intégration
  - 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



# 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,  
vers le baccalauréat métiers du commerce et de la vente :*

❖ Option A :

**animation et gestion de l'espace commercial**

ou

❖ Option B :

**prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**

**(ou vers un 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

The diagram features a central orange circle with a thick orange border. Two smaller orange circles are positioned around it, one at the top-left and one at the bottom-right, both connected to the central circle by the same thick orange border. The text is centered within each circle.

**Seconde  
professionnelle :  
famille des métiers de  
la relation client**

Bac pro métiers de  
l'accueil