

Classe de Seconde : Métiers de la Relation Client

Vers un Bac Pro : Métiers du Commerce et de la Vente Option A

Formation sur 3 ans

Après une seconde commune, les élèves choisissent pour la 1^{ère} :

- BAC PRO Métiers de l'accueil
- BAC PRO du Commerce et de la vente Option A animation et gestion de l'espace commercial
- BAC PRO du Commerce et de la Vente Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

LES PRINCIPALES COMPETENCES PROFESSIONNELLES:

► Le titulaire du BAC PRO sera capable :

- de vendre des biens ou des services de toutes natures,
- de connaître les techniques de vente et d'après-vente,
- d'organiser des actions commerciales,
- de prospector une clientèle,
- de préparer des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes pour les transmettre



Après le Bac :

Insertion professionnelle (vie active) :

Appellations communes aux deux options A et B :

Vendeur(se)-conseil, Conseiller(ère) de vente, Conseiller(ère) commercial(e), Assistant(e) commercial(e), Téléconseiller(ère), Assistant(e) administration des ventes, Chargé(e) de clientèle.

Option A :

Employé commercial
Vendeur qualifié
Vendeur spécialiste

Option B :

Conseiller relation client à distance
Conseiller en vente directe
Vendeur à domicile indépendant
Représentant commercial

Métiers de l'accueil :

Hôte d'accueil
Réceptionniste



LES BACS PROFESSIONNELS ONT ETE REGROUPES PAR FAMILLE DE METIERS EN SECONDE

Les qualités requises :

Goût et sens du relationnel

Dynamisme et créativité

Autonomie

Bonne présentation

Sens des responsabilités

Admission des élèves :

Ce bac pro est ouvert aux élèves de 3^{ème} (générale ou prépa-métiers)

Passerelle possible après une 2^{nde} GT. 30 places pour chaque niveau.

Poursuite d'études :

- BTS Professions immobilières
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- Mention complémentaire « Assistance, conseil, vente à distance »
- Mention complémentaire « Vendeur spécialisé en alimentation »

Les Stages en Entreprises :

22 semaines sur les 3 ans :

2 périodes de trois semaines avec, si possible, une période en Option A et une période en option B en classe de seconde professionnelle-

2 périodes, dont une d'au moins quatre semaines obligatoirement dans l'option choisie (A ou B) en classe de première,-

2 périodes sur l'option choisie, dont une d'au moins quatre semaines, en classe de terminale. Les deux périodes sont réalisées, si possible, dans la même entreprise pour que l'élève mène à bien son projet professionnel.

**DEMANDE
D'INFORMATIONS
AUPRES DU
SECRETARIAT DE
DIRECTION**

05.59.69.01.85

e-mail :

**ce.0640053k@ac-
bordeaux.fr**

**Ou à l'adresse
suivante**

<http://lycee-metiers-orthez.fr/inscriptions>



La Réforme des Lycées :

Deux nouvelles démarches pédagogiques

La co-intervention :

-en maths avec l'enseignement professionnel

-en français avec l'enseignement professionnel

Le Chef d'œuvre : projet pluridisciplinaire

CONTENU DE LA FORMATION :

Des disciplines d'enseignement général

- Français, histoire géographie, enseignement moral et civique,
- Deux langues vivantes (anglais/espagnol),
- Mathématiques,
- EPS, Arts Appliqués.

Un enseignement professionnel

Un enseignement professionnel axé sur :

Au cours duquel les élèves seront amenés à travailler différentes activités :

- conseil et vente
- suivi des ventes
- fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- animation et gestion de l'espace commercial
- prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Economie - droit

Prévention, Santé et Environnement

ORTHEZ Dans les Pyrénées Atlantiques:

40 min de Pau en voiture - 45 min de Bayonne - 2h de Bordeaux – Gare TGV et TER à 5 mn.

Hébergement possible : Internat

Restauration scolaire, pension et demi-pension sur place..

