

SPECIALITES

Métiers de l'Accueil

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Métiers du Commerce et de la Vente

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

Lycée Jean de La Fontaine
2, rue de Mosbach - BP 70159
02404 Château-Thierry Cedex



La formation professionnelle en 3 ans Famille des **MÉTIER DE LA RELATION CLIENT** s'adresse à des élèves motivés, issus de la classe de 3^{ème} Générale ou de 3^{ème} Découverte Professionnelle ou de CAP Vente sous conditions.



Profil

Goût du contact
Sens des responsabilités
Sens de l'organisation
A l'écoute
Bonne présentation
Maîtrise des nouvelles technologies
Communication et bonne expression écrite



► L'élève assure la prise de contact, la recherche des besoins, propose des solutions adaptées au parcours client et assure le suivi de la relation client

Métiers

Une seconde commune avec le choix de la spécialité du Baccalauréat Professionnel en fin de seconde pour les classes de 1^{ère} et T^{le} Baccalauréat Professionnel :

- **Métiers du Commerce et de la Vente** vous prépare à être vendeur qualifié, second de rayon ou commercial itinérant et sédentaire.
- **Métiers de l'Accueil** vous prépare aux métiers d'hôte(sse) d'accueil, téléconseiller(ère). L'accueil en entreprise, dans la grande distribution, dans les hôpitaux, en administrations, les associations ou dans les transports, consiste à assurer l'accueil physique des visiteurs et téléphonique.

EN CLASSE DE PREMIERE, CHOIX D'UNE SPECIALITE DU BAC PRO :

**METIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE OPTION A :**
Animation et gestion de l'espace
commercial
(Métier de vendeur en magasin)

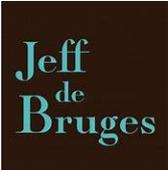
**METIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE OPTION B :**
Prospection clientèle et valorisation
de l'offre commerciale (VENTE)
(Métier de commercial)

**METIERS DE L'ACCUEIL
(Métier d'agent d'accueil)**

Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP)

20 semaines pour les 3 ans de formation :

- 6 semaines en classe de 2^{nde} professionnelle
- 8 semaines en classe de 1^{ère} professionnelle
- 6 semaines en classe de T^{ale} professionnelle

COMMERCE (Métier de vendeur en magasin)	VENTE (Métier de commercial)	ACCUEIL (Métier d'agent d'accueil)
      	      	     

Organisation Pédagogique de la classe de 2^{nde}

ENSEIGNEMENT GENERAL	ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS
Français et Histoire-Géographie	Enseignement professionnel
Enseignement Moral et Civique	Prévention Santé Environnement
LVA Anglais	Enseignement Economique et Juridique
LVB Allemand, Espagnol, Italien	Enseignements professionnels et Français En co-intervention
Mathématiques	Enseignements professionnels et mathématiques En co-intervention
Arts Appliqués	
EPS	Soutien au parcours

Le « Projet » est travaillé en 1ère et Terminale.

Des activités professionnelles pour maîtriser les technologies de la communication et de l'informatique :

- Jeux de rôles avec des sketches de vente ou simulations d'entretiens
- Travaux informatiques à l'aide des logiciels WORD, EXCEL, POWERPOINT, SPHINX et CIEL GESTION COMMERCIALE...
- Inscription à la plateforme PIX pour la certification

Poursuite d'études

Le Baccalauréat Professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable soit en structure scolaire soit en alternance :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle (NDRC)
- BTS Assurances, BTS Banque, BTS Professions Immobilières
- BTS Tourisme, BTS Support à l'Action Managériale (SAM), BTS Communication
- BTS Services et prestations des secteurs sanitaire et social (SP3S)
- BTS Gestion de la PME (GPME)
- BUT Techniques de Commercialisation