

FORMATION EN ENTREPRISE

22 semaines sur trois ans

Selon la spécialité, elle a pour objectif la pratique d'activités professionnelles

- ♦ liées au métier de la gestion d'un commerce : (achats, stockage, réassortiment, gestion administrative, vente, après-vente, merchandising)
- ♦ liées au métier de vendeur représentant.
- ♦ liées aux métiers de l'accueil dans tout type d'organisation recevant des usagers et des clients.

PÉDAGOGIE AU LYCÉE :

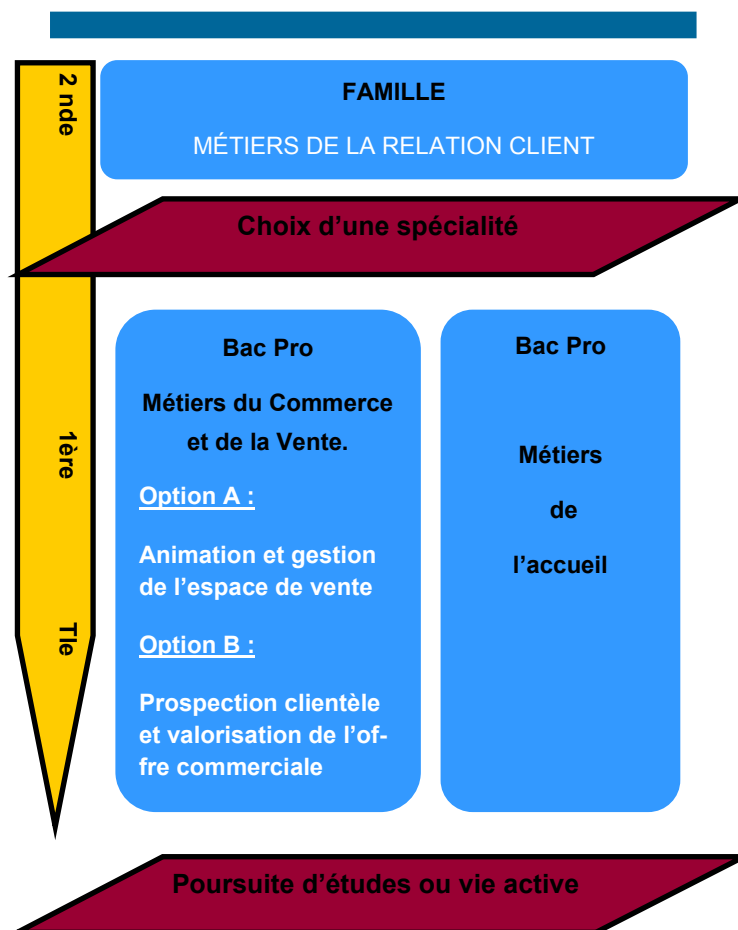
Co-intervention avec le professeur d'enseignement général de math ou de français et les professeurs d'enseignement professionnel.

Réalisation d'un chef d'œuvre en 1ère et terminale

Module de poursuite d'étude ou d'insertion à la vie professionnelle en Terminale



LP PAUL BROCA
ST - FOY - LA - GRANDE



- ♦ BTS Management commercial opérationnel
- ♦ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.
- ♦ BTS Support à l'Action Managériale
- ♦ BTS Gestion de la PME
- ♦ Mention Complémentaire Accueil Réception
- ♦ Mention Complémentaire Accueil dans les transports
- ♦ Mention Complémentaire Animation-gestion des projets dans le secteur sportif



LP PAUL BROCA
ST - FOY - LA - GRANDE

Téléphone : 05 57 41 92 50

Télécopie : 05 57 41 92 51

Site : www.lycee-foyen.fr

FAMILLE
Métiers de la
Relation Client

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

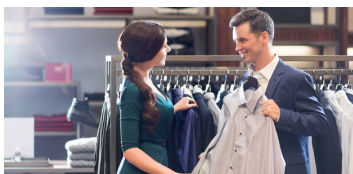
OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Enseignement professionnel : 4 blocs de compétences :

- ◆ Conseiller et vendre
- ◆ Suivre les ventes
- ◆ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ◆ Animer et gérer la clientèle.

MÉTIERS ET EMPLOIS

- ◆ Gestionnaire de rayon
- ◆ Vendeur spécialiste
- ◆ Animateur d'équipe de vente
- ◆ Responsable d'unités de vente (rayon ou surface de vente relevant du commerce ou de la grande distribution)



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Enseignement professionnel : 4 blocs de compétences :

- ◆ Conseiller et vendre
- ◆ Suivre les ventes
- ◆ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ◆ Prospecter et valoriser l'offre commerciale

MÉTIERS ET EMPLOIS

- ◆ Représentant commercial ou attaché commercial,
- ◆ Conseiller relation client à distance
- ◆ Chargé(e) de prospection ou chargé(e) de clientèle
- ◆ Téléprospecteur
- ◆ Vendeur démonstrateur
- ◆ Vendeur à domicile indépendant



BAC PRO MÉTIERS DE L'ACCUEIL

Enseignement professionnel : 3 blocs de compétences

- Gérer l'accueil à des fins d'information, d'orientation et de conseil
- Gérer d'information et des prestations organisationnelles
- Gérer la relation commerciale

MÉTIERS ET EMPLOIS

Toute organisation susceptible de recevoir des visiteurs, des clients et des usagers et du trafic téléphonique

- Agent d'accueil (SAV, ...)
- Hôte d'accueil
- Hôte, Hôtesse événementiel
- Standardiste
- Réceptionniste
- Agent d'escale
- Téléopérateur, téléconseiller, etc..

