



2nde PRO MRC

Métiers de la relation client.



✓ NOMBREUX PARTENARIATS AVEC DES ENTREPRISES OU ASSOCIATIONS

Pour mettre en pratique sur le terrain les notions vues en cours.

✓ STAGES À L'ÉTRANGER, ERASMUS +

En première ou terminale.

✓ SALLES SPÉCIALISÉES

Magasin pédagogique, borne d'accueil, salle de réunion, centrale téléphonique.

✓ POSSIBILITÉS D'INTÉGRER DES SECTIONS SPORTIVES :

Partenariat avec plusieurs clubs ou fédérations permettant les études et la pratique sportive.

Objectifs

• Acquérir les fondements des métiers liés au commerce, à l'accueil et à la représentation.

Conditions d'accès

• Après une 3^{ème}, une seconde générale ou professionnelle, un CAP.

• Tout cursus peut faire l'objet d'une étude personnalisée.

Matières enseignées

Enseignement Général - 15h :

Français, Histoire-Géo, Maths-Sciences, LV1, LV2 (espagnol ou italien), Arts, EPS.

Enseignement Professionnel - 15h :

Enseignement commercial, Eco Droit, PSE, DNL, Co-Intervention, Mathématiques.

Stages

• **7 semaines** afin de découvrir les différents métiers de la relation client.
• Rémunérés par l'État.

Poursuite d'études

• **Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente :**

Option A : animation et gestion de l'animation commerciale.

Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

• **Bac pro Métiers de l'Accueil.**

Métiers

• Vendeur/se spécialisé/ée.

• Employé/e de commerce.

• Commercial/e.

• Agent d'accueil.

