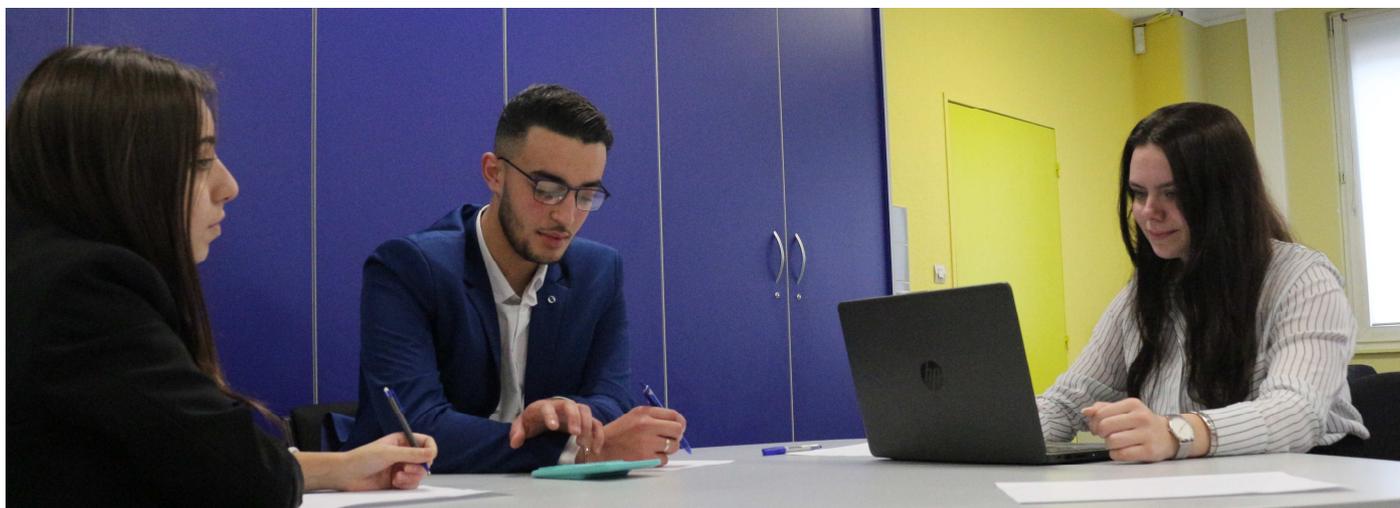




SECONDE

METIERS DE LA RELATION CLIENT



OBJECTIFS

Acquérir des compétences permettant d'accéder au BAC PRO « métiers du commerce et de la vente » ou « métiers de l'accueil » :

- expression de qualité, en face à face et téléphonique
- Recherche et exploitation d'informations...
- Identification du besoin du client.
- Conseil en vue de réaliser une vente
- Suivi de la relation client

CONTENU DE LA FORMATION

- Français - Histoire Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes
- EPS
- Arts Appliqués
- Economie et droit
- Prévention Santé Environnement
- Enseignement Professionnel

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

Vous utiliserez un environnement professionnel, moderne, et agréable lors des travaux pratiques.

Vous serez acteur dans des jeux de rôles simulant des activités professionnelles.

Vous pourrez être amené à réaliser des projets de groupes passionnants et motivants.

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

6 semaines sur un an réparties en 2 périodes

ADMISSION

Après la troisième

FORMATION

1 ans

28 heures par semaine

Dont 11 heures d'enseignement professionnel

ET APRES ?

Accès en première BAC PRO

BAC PRO 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

BAC PRO METIERS DE L'ACCUEIL

DUREE ET HORAIRES DE