



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 des besoins 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 qui simulent des activités professionnelles.

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

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

6 semaines réparties en 2 périodes en un an.

ADMISSION

Après la troisième.

DUREE ET HORAIRES DE FORMATION

1 an

30 heures par semaine

Dont 15 heures d'enseignement professionnel

Ouverture SECTION EUROPEENNE ANGLAIS

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

BAC PRO Métiers de l'accueil (non enseigné dans l'établissement)