



# Baccalauréat Professionnel

## Famille des Métiers de la Relation Client

### POUR QUI ?

- Le BAC Professionnel « Famille des Métiers de la Relation Client » se prépare après :
  - une classe de 3ème
  - après une Seconde GT sous condition

### AVEC QUELLES QUALITES ?

- avoir un bon relationnel, sens de l'écoute, disponibilité
- être capable de travailler en équipe
- avoir le sens des initiatives et d'ouverture d'esprit
- avoir de l'autonomie et le sens des responsabilités
- avoir le sens de l'analyse
- être force de proposition

### QUELLE FORMATION ?

- Une formation **d'une durée de 3 années**, avec des Périodes de Formation en Milieu Professionnel réparties sur **22 semaines obligatoires**

### ET APRÈS ?

- A l'issue de la Seconde MRC l'élève doit s'orienter soit vers :**
  - 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 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale**

Vers le site du lycée :





# Baccalauréat Professionnel

## Métiers de l'Accueil

### POUR QUI ?

- Le BAC Professionnel Métiers de l'accueil se prépare après une Seconde Pro Métiers de la Relation Client (MRC) ou un CAP du domaine commercial

### AVEC QUELLES QUALITÉS ?

- avoir un savoir-être irréprochable (tenue vestimentaire et état d'esprit)
- avoir les qualités nécessaires aux métiers d'accueil : sourire – écoute – courtoisie
- avoir de la patience et le sens du service
- avoir une aisance pour entrer en relation avec les autres

### QUELLE FORMATION ?

- Une formation d'une durée de 3 années, avec des Périodes de Formation en Milieu Professionnel réparties sur 22 semaines obligatoires

### ET APRÈS ?

- Le titulaire d'un BAC PRO Métiers de l'Accueil peut travailler dans :
  - des entreprises ou organisations recevant des visiteurs, des clients, des usagers et du trafic téléphonique
  - des organisations en lien avec le tourisme : accueil physique et téléphone, mails
  - des entreprises du domaine de l'événementiel (salons, séminaires, manifestations diverses)
- Poursuite d'études possible en BTS :
  - BTS Négociation et digitalisation de la relation client
  - BTS Management commercial opérationnel
  - BTS Tourisme
  - BTS Gestion de la PME

[Vers le site du lycée](#)





# Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

## Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

### POUR QUI ?

- le BAC Professionnel Métiers du commerce et vente option A se prépare :
- après une Seconde Professionnelle MRC (Métiers de la Relation Client)
- une Seconde GT sous condition
- un CAP du domaine commercial

### AVEC QUELLES QUALITÉS ?

- avoir les comportements et attitudes indispensables à la Relation Client (code vestimentaire et langagier adapté au contexte professionnel)
- avoir la maîtrise de sa communication
- avoir le sens du travail en équipe
- avoir le sens des initiatives

### QUELLE FORMATION ?

- Une formation d'une durée de 3 années, avec des Périodes de Formation en Milieu Professionnel réparties sur 22 semaines obligatoires

### ET APRÈS ?

- Le titulaire d'un BAC PRO Métiers du Commerce et Vente peut devenir :
  - chef(e) de vente
  - chef(e) d'équipe
  - manageur(se) de rayon
  - directeur(trice) adjoint(e) de magasin
  - directeur(trice) de magasin
  - responsable de secteur
- Poursuite d'étude possible en BTS:
  - BTS Négociation Digitalisation Relation Clients
  - BTS Professions immobilières
  - BTS Soutien à l'action managériale

Vers le site du lycée :





## Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

**Option B : prospecter et valoriser l'offre commerciale**

POUR QUI ?

- Le BAC Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option B se prépare :
- après une Seconde Professionnel MRC
- une Seconde GT sous condition
- un CAP du domaine commercial

AVEC QUELLES  
QUALITÉS ?

- être irréprochable (tenue vestimentaire et état d'esprit)
- avoir le sens du contact et des relations humaines
- avoir les qualités nécessaires aux métiers d'accueil : sourire - écoute- courtoisie
- avoir le sens du service

QUELLE  
FORMATION ?

- Une formation d'une durée de 3 années, avec des Périodes de Formation en Milieu Professionnel réparties sur 22 semaines obligatoires

ET APRÈS ?

- Le titulaire d'un BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente option B peut devenir :
  - commercial(e) ou délégué(e) commercial(e) avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service, d'une clientèle
  - représentant(e) commercial(e) négociateur(trice)
  - conseiller(ère) relation client à distance
  - conseiller(ère) en vente directe
- Poursuite d'études possible vers un BTS :
  - BTS Négociation Digitalisation Relation Clients
  - BTS Professions immobilières
  - BTS Soutien à l'action managériale

Vers le site du lycée :

