

2 BACPro MRC

→ Métiers de la Relation Client

Publics concernés :

Élèves sortant de 3ème.

Des passerelles sont possibles pour des parcours individualisés de formation...

Équipements / Accès / Accessibilité :

Équipements : Salles de cours avec vidéo projection et salles techniques avec matériels spécialisés.

Accès : Ligne de bus, et gare à proximité. (+ d'infos sur notre site/rubrique contact).

Accessibilité PMR : Totale.

Profil(s) Formateur(s) :

Enseignants de l'Éducation Nationale...

Réussite & Satisfaction :

Nouvelle formation...

Profil et pré-requis :

La seconde MRC permet d'accéder au BAC Pro Métiers de l'Accueil qui appartient à la Famille des Métiers de la Relation Client et qui forme des professionnels chargés d'accueil, des standardistes, de téléconseillers, mais aussi des agents multiservices dans les hôpitaux ou des agents d'escorte dans les transports. Il faudra maîtriser une langue étrangère, des outils téléphoniques évolués, les logiciels de bureautique et les logiciels métiers.

Objectifs de la Formation / Aptitudes et compétences :

Vous pourrez acquérir des compétences d'expression, de communication, de qualité d'accueil... de recherche et d'exploitation d'informations... d'identification des besoins et de la demande, d'identification des profils-clients, de conseils et de fidélisation, de suivi de la relation-client, de service après-vente...

Après la 2^{de} BAC Pro Métiers de la Relation Client, vous poursuivrez en 1^{ère} BAC Pro dans une des deux spécialités choisies :

- Métiers de l'accueil

- Métiers du commerce et de la vente *option A : animation/gestion de l'espace commercial, option B : prospection clientèle/valorisation de l'offre commerciale.*

Vous pourrez poursuivre en 1^{ère} BAC Pro METIERS DE L'ACCUEIL au Lycée Le Bréda. L'accès au BTS Tourisme pourrait être envisagé par une orientation des stages en BAC Pro.

Contenus et durée de la Formation :

DURÉE du cycle de formation : 3 années scolaires

Enseignement Professionnel = 1260 heures (pour le cycle) Découpé en 4 pôles :

- Pôle 1 : conseil et vente. Pôle 2 : suivi des ventes
- Pôle 3 : fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Pôle 4 : 4A : animation/gestion espace commercial 4B : prospection/valorisation offre commerciale

Enseignement Général = 995 heures (pour le cycle)

Consolidation, accompagnement personnalisé et préparation à l'orientation = 265 heures

Périodes de formation en entreprises : 22 semaines réparties sur les 3 ans.

Méthodes mobilisées & Modalités d'évaluation :

Référentiel de formation et conditions d'examens Éducation Nationale...

Examen final en fin de cycle et Contrôle en Cours de Formation.

Modalités d'inscription & Tarifs :

POUR S'ORIENTER... C'EST AFFELNET !

POUR CANDIDATER : Dossier SUR NOTRE SITE (rubrique formations)

Tarifs : disponibles SUR NOTRE SITE (rubrique formation/onglet tarifs)