

# 2de BAC Pro MRC

## → Métiers de la Relation Clients

### Publics concernés :

Élèves sortant de 3ème.

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

### Équipements / Accès / Accessibilité :

**Équipements** : Salles de cours avec écrans interactifs et salles techniques avec matériels spécialisés.

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

**Accessibilité PMR**

### Profil(s) Formateur(s) :

Enseignants de l'Education Nationale...

### Réussite & Satisfaction :

Réussite **BACPro MA**

2023 = 100%

### Profil et pré-requis :

**Vous aimez l'échange, les relations humaines**, la vente et la communication. Chargé de l'accueil, vous serez en position d'interface avec les publics accueillis, et avec les services de l'organisation, ou avec des partenaires et prestataires.

- Pour choisir le **BACPro Métiers de l'Accueil**, vous devrez faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Vous serez employé commercial intervenant dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, vous exercerez votre activité sous l'autorité d'un responsable. Votre activité, au sein d'une équipe commerciale, consistera à participer à l'approvisionnement, à la vente, et à la gestion commerciale.

### Objectifs de la Formation / Aptitudes et compétences :

L'année de **2nde BACPro Métiers de la Relation Client** appartient à la famille des métiers du commerce et de la vente. A l'issue de la seconde plusieurs possibilités :

- 1ère BAC Pro Métiers de l'Accueil (au Lycée des Métiers Les Gorges)
- 1ère BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente : -option A (ex. Commerce) -option B (ex. Vente)

Motivé(e), **vous pourrez poursuivre votre cursus de formation en BTS Management Commercial et Opérationnel, Négociation et digitalisation de la Relation Client, Support à l'Action Managériale, Tourisme, ou en choisissant la filière supérieure en DUT ou Licences pro...**

### Contenus et durée de la Formation :

**DURÉE du cycle de formation** : 3 années scolaires

**Enseignement Professionnel = 1260 heures** en 3 pôles (pour le cycle)

*a. Gérer l'accueil, b. Gérer l'information et les prestations, c. Gérer la relation commerciale*

**Enseignement Général = 995 heures** (pour le cycle)

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

**Période de Formation en Milieu Professionnel** : 22 semaines réparties sur les 3 ans

### Méthodes mobilisées & Modalités d'évaluation :

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

- "Témoignages d'élèves" sur la chaîne **YOUTUBE du Groupe CREEFI**

### Modalités d'inscription & Tarifs :

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

**POUR CANDIDATER** : Dossier d'inscription à faire en ligne (*rubrique formations*)

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