

2nde Pro MRC

→ Métiers de la Relation Clients

Publics concernés :

Élèves sortant de 3^{ème} ou de la classe précédente du cycle de formation.

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, parc à vélo. (+ d'infos sur notre site/rubrique contact)

Accessibilité PMR : Partielle.

Profil(s) Formateur(s) :

Enseignants de l'Éducation Nationale...

Réussite & Satisfaction :

Réussite **BACPro MA**

2020 = **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 et Usagers** appartient à la famille des métiers du commerce et de la vente. A l'issue de la seconde plusieurs possibilités :

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

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 SUR NOTRE SITE (*rubrique formations*)

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