

Baccalauréat professionnel

2 MRC Seconde des métiers de la relation client

Apprendre, Partager, Réussir ensemble

La seconde des **métiers de la relation client (2MRC)** est une année de découverte et d'orientation pour les élèves souhaitant poursuivre un Bac Pro dans les domaines du commerce, de la vente et des services aux entreprises et aux particuliers. Cette formation permet d'acquérir des bases solides en relation client, en techniques de vente et en gestion commerciale.

Les champs de compétences : Prévisions des besoins en produits et services, maîtrise des techniques de vente et de conseil, gestion des stocks et approvisionnements, suivi et fidélisation de la clientèle, application des règles de communication et de négociation commerciale.



- ➔ **Les postes possibles :**
- Assistant ou conseiller de vente
 - Employé de commerce
 - Commercial
 - Vendeur ou télévendeur spécialisé
 - Caissier ou vendeur en magasin

- ➔ **Les qualités pour réussir :**
- Sens du contact
 - Dynamisme
 - Organisation
 - Créativité
 - Esprit d'équipe

- ➔ **Les matières générales :**
- Français
 - Histoire-géographie EMC
 - Mathématiques
 - Anglais
 - Espagnol
 - Arts appliqués
 - Éducation physique et sportive

- ➔ **Les matières professionnelles :**
- Économie-droit
 - Prévention-santé environnement
 - Analyse et résolution de situations professionnelles
 - Techniques de relation client
 - Communication et gestion de l'information
 - Vente et valorisation de l'offre commerciale
 - Section européenne anglais-commerce

D'une durée de 6 semaines, les périodes de **formation en milieu professionnel (PFMP)** sont obligatoires pour l'année en seconde.

Poursuite de la formation :
Bac Pro MCV-A Animation et gestion de l'espace commercial (**Beaupré**)
Bac Pro MCV-B Prospection et valorisation de l'offre (**Beaupré**)
Bac Pro métiers de l'accueil

