

La Seconde professionnelle

Métiers de la Relation Client (Accueil, Commerce et vente)

La première année de 3 ans de formation

pour préparer 3 bacs professionnels :

- ⇒ *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 Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale ;*
- ⇒ *Métiers de l'accueil*



Une année de seconde professionnelle pour :

- se former pendant 4 à 6 semaines de stage en entreprise, (tous domaines du commerce, des services, de l'accueil et de la vente..)



- Employé polyvalent, le stagiaire contacte, accueille, informe, oriente les clients et/ou les usagers.
- Il présente des produits et/ou des services.
- Il conseille, finalise les ventes.

Une année de seconde professionnelle pour :

- *Découvrir les métiers du commerce, de la vente et de l'accueil et s'initier au contexte économique et juridique des organisations (12h de matières professionnelles par semaine)*

- *Profiter d'enseignements de mathématiques et français en co-intervention avec l'enseignement professionnel (2h par semaine)*

- Recevoir un enseignement général :

- Les mathématiques (1,5 h par semaine)
- Le français, l'histoire-géographie, éducation-citoyenneté (3,5h par semaine)
- 2 langues vivantes (anglais, espagnol) (3,5h)
- Prévention, Sécurité, environnement, (1h)
- Arts appliqués et culture artistique (1h)
- Sport (2,5h)

- *Pouvoir consolider son projet grâce à un accompagnement personnalisé et une préparation à l'orientation (3h)*



Des qualités à développer

- Aptitude à la communication, à l'expression.
- Sens du contact humain, de l'écoute, de la responsabilité.
- Aptitude à l'accueil.
- **Dynamisme**, mobilité, autonomie.

