

# LP Beaupré Haubourdin



La Seconde professionnelle  
**Métiers de la Relation Client**



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 ;**  
(ex Bac Pro Commerce)

- **Métiers du commerce et de la vente :**

- option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale** (ex : Bac Pro Vente)

- **Métiers de l'accueil (ex Bac A R C U)**

# Une première année pour :

- **6 semaines de stage en entreprise,**  
(tous domaines du commerce, des services, de l'accueil, de la vente..)

# Une année pour :

- **Se préparer à de nouvelles façons de communiquer :**
  - du téléphone au *click to chat*
  - de la lettre commerciale aux réseaux sociaux
- . **Améliorer sa communication orale (le dialogue de vente)**

# Une année pour :

- Découvrir les environnements professionnels d'aujourd'hui : *de la boutique physique à la boutique virtuelle...*
- *...la vente omnicanale, les nouvelles méthodes de vente... les nouveaux métiers de la vente.*

# Une première année pour :

- Suivre un enseignement général :
  - Les mathématiques,
  - Le français, l'histoire-géographie,
  - 2 langues vivantes : Anglais et Espagnol
  - Prévention, Santé, environnement,
  - EPS
  - Arts appliqués et Culture artistique

# Une année pour :

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



# Les moments forts de l'année de seconde

# Le JOB DATING : Accompagnement à la recherche de stage



**JOB DATING**  
**30.09.2019**  
**14H -17H**



les 3 classes de Seconde Professionnelle Métiers de la Relation Client et quelques élèves de Terminale Professionnelle Commerce.

Nous remercions Mme CARON, M. CARLIER, Mme BELICKI, M. LOPES DUARTE, Mme GHESQUIER et M. LEDENT pour le temps consacré à la formation de nos élèves.

Les partenaires présents

**KIABI**  
la mode à petits prix



**PicWicToys**

**Ruchan**

**INTERSPORT**

1 entretien de 5 minutes  
pour décrocher un stage



92 entretiens réalisés  
37 promesses de stage décrochées



LES ORGANISATRICES: MME GOMBERT ET MME HUDE  
ENSEIGNANTES EN MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT

# La semaine d'intégration

<b>Semaine d'intégration 2MRC</b>				
<b>LUNDI</b>	<b>MARDI</b>	<b>MERCREDI</b>	<b>JEUDI</b>	<b> VENDREDI</b>
Accueil Seconde		Atelier CDI M. Paris	Préparation de visite	Atelier "Mon premier CV"
Escape Game Beaupré		Atelier bien être MME Rizzuti et MME Vervaecke	école entreprise conférence et visite CORA WATTIGNIES	Atelier "Mon premier CV"
Motivomètre		Atlier "Faire connaissance" Mme Hude		Atelier "Les reines et les rois de la tenue pro!"
Motivomètre		Atelier Se présenter sur un lieu de stage Mme Gombert		Accueil de Mme De Paris et de l'équipe de direction
			Repas	Repas
			Sortie KOEZIO Villeuneve d'Ascq	Saisie du CV
				Saisie du CV
				Quiz stage avec buzzers

# La semaine d'intégration

**Accueil des classes** par leur professeur principal

**Entretiens individuels** « motivomètres »

Objectifs:

- Premier contact individuel avec chaque élève
- Recenser les besoins d'accompagnement
- Mesurer la motivation de l'élève pour la filière
- Répondre aux questions des élèves

# La semaine d'intégration

## Escape Beaupré



### PANIQUE AU LYCÉE BEAUPRÉ !

Une boîte mystérieuse a disparu cette nuit. Elle devait servir à l'accueil des élèves entrant en Seconde et contient leur emploi du temps de la semaine avec le planning des sorties extérieures et des petits cadeaux qui devaient leur être remis...



Mettez la main sur cette boîte pour sauver la semaine d'intégration des secondes. Vous devez reconstituer le parcours des malfaiteurs et retrouver la boîte mystérieuse dans les 55 minutes (avant la sonnerie).

Rendez-vous dans le hall du bâtiment B2 : une enveloppe vous sera remise.

MON ÉQUIPE D'ENQUÊTEURS

# La semaine d'intégration



**Atelier « Bien-être au lycée »** animé par les infirmières scolaires Mme Vervaecke et Mme Rizzuti

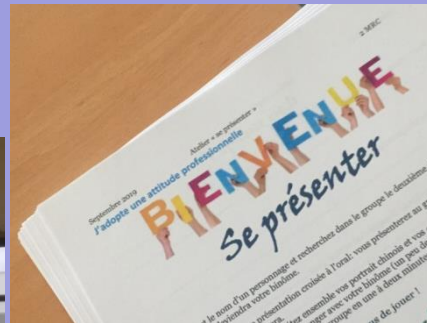
**Atelier « découverte du CDI »** animé par M. Paris, professeur documentaliste



# La semaine d'intégration

**Atelier « Se présenter sur un lieu de stage »** animé par Mme Gombert

Comment faire?  
Les documents utiles?  
L'attitude à adopter



**Atelier « Faire connaissance avec ses camarades »** animé par Mme Hude



# La semaine d'intégration



## « L'école en entreprise à Cora WATTIGNIES »

**Conférence** sur l'historique de l'entreprise, les métiers de la grande distribution, la vie des stagiaires chez Cora

animée par M. Bouchend'homme manager univers et M. Ledent manager adjoint





# La semaine d'intégration



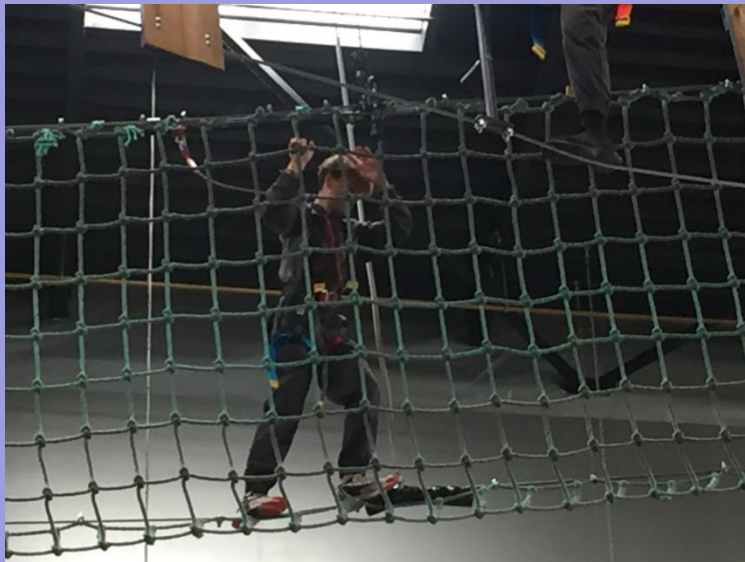
# La semaine d'intégration



# La semaine d'intégration

Sortie sur le thème de la cohésion d'équipe  
chez KOEZIO à Villeneuve d'Ascq

Activité ludique et sportive





# La semaine d'intégration



# La semaine d'intégration

**Matin**

**Atelier « Mon premier CV »**

Mme Hude et Mme Gombert


**Atelier « les Reines et les Rois du Shopping »** : initiation à la tenue professionnelle

**Accueil des 2MRC à l'auditorium par l'équipe de direction**

Mme De Paris, Mme Granier, Mme Descamps, Mme Boulahia

Thème : J'adopte une attitude professionnelle

<https://uriz.fr/3zKd>



## « Mon premier CV ! »

**OBJECTIF STAGE**

**Vous venez d'intégrer une seconde professionnelle ?**

Vous êtes élève en seconde Métiers de la Relation Client et vous recherchez un stage.

Vous n'avez pas encore pratiqué l'art du Curriculum Vitae. Vous vous demandez ce que vous allez bien pouvoir y mettre : si vous êtes lycéen, vous n'avez évidemment pas encore décroché le bac. Quant à vos expériences professionnelles, elles sont assez minces et souvent éparées : du baby-sitting et un modeste stage de gème ne font pas de vous un pro.

Mais pas de panique, vous pouvez tout à fait rédiger un **CV correct et efficace** à condition d'être à la fois rigoureux (se) et un peu astucieux(se).

Vous décidez donc de vous lancer dans la réalisation d'un CV. Vous prenez connaissance des conseils d'un spécialiste en recrutement.

J'adopte une attitude professionnelle

<https://uriz.fr/akpd>



VIDÉO

## « Shopper sa tenue pro ! »



**Vous venez d'intégrer une seconde professionnelle ?**

Dans les toutes prochaines semaines, vous allez devoir démarcher les entreprises afin d'obtenir la signature de conventions de stage.

Vous allez également, lors de votre parcours de formation, accueillir des professionnels, participer à des événements, occuper des fonctions d'hôte ou d'hôtesse d'accueil, ou accompagner un commercial en clientèle. Toutes ces activités nécessitent le port d'une tenue vestimentaire adaptée.

Vous décidez donc de relever ces défis et vous trouvez la tenue professionnelle idéale.

# La semaine d'intégration

**Après-midi**

**Saisie des CV sur poste informatique**

**Quiz «Tout savoir sur la recherche de stage »**

Mme Hude, Mme Gombert M. Stezycki



# La semaine d'intégration

Des élèves bien intégrés !



# Découvrir les métiers de la grande distribution en lien avec le commerce et l'accueil



Accueil d'une professionnelle de la grande distribution: Mme MORYL, hôtesse de caisse nous a présenté son métier.

C'était un échange très intéressant.





# TOMBOLA FÊTES DE FIN D'ANNÉE



Élève responsable :

Grille n° :

## TOMBOLA « fêtes de fin d'année » 2€ la case\*

Les bénéfices liés à cette opération serviront à financer une sortie scolaire.

**Tirage au sort le 16 décembre 2019 : à gagner une boîte de chocolats Jeff de Bruges par grille remplie.**

1 Nom + Téléphone (obligatoire)	2 Nom + Téléphone (obligatoire)	3 Nom + Téléphone (obligatoire)	4 Nom + Téléphone (obligatoire)	5 Nom + Téléphone (obligatoire)
6 Nom + Téléphone (obligatoire)	7 Nom + Téléphone (obligatoire)	8 Nom + Téléphone (obligatoire)	9 Nom + Téléphone (obligatoire)	10 Nom + Téléphone (obligatoire)
11 Nom + Téléphone (obligatoire)	12 Nom + Téléphone (obligatoire)	13 Nom + Téléphone (obligatoire)	14 Nom + Téléphone (obligatoire)	15 Nom + Téléphone (obligatoire)
16 Nom + Téléphone (obligatoire)	17 Nom + Téléphone (obligatoire)	18 Nom + Téléphone (obligatoire)	19 Nom + Téléphone (obligatoire)	20 Nom + Téléphone (obligatoire)
21 Nom + Téléphone (obligatoire)	22 Nom + Téléphone (obligatoire)	23 Nom + Téléphone (obligatoire)	24 Nom + Téléphone (obligatoire)	25 Nom + Téléphone (obligatoire)

Signature des parents :

Signature du professeur :

**\*La vente des cases se déroule du 25 novembre au 13 décembre 2019. Pour éviter toute fraude, les grilles sont imprimées sur du papier bleu et signées à la main par le professeur de relation client et par les responsables légaux de l'élève.**

AVANT



PENDANT



APRES



# Sortie de fin de période : DÉCOUVERTE DE LA VILLE D'ARRAS

- Découverte du contexte commercial de la ville d'Arras, le marché de Noël



# MONTAGE D'UNE ACTION SOLIDAIRE

## – étape 1 -

Présentation de l'association le Secours Populaire Français et échanges en vue d'un projet d'action solidaire



En projet : mise en place d'une action solidaire à l'initiative des classes de 2MRC.

## La co-intervention :

- 1h / semaine : Français-Relation Client
- 1h / semaine : Maths-Relation Client

*2 enseignants avec la classe*

-Autour d'un projet de **magasin éphémère basé sur le principe de l'économie circulaire (objets d'occasion...)**

-Dans le lycée et sur internet

-Objectifs : Fédérer, développer des compétences communes aux deux matières, travailler en équipes...





# Se mobiliser pour l'environnement

## *Club ECO-CITOYENNETÉ*

MME GOMBERT ET MME HUDE  
CLASSES DE 2 MRC, ÉLÈVES VOLONTAIRES.

Fabrication de carrés démaquillants  
en tissu (lavables et ré-utilisables)

Fabrication de Tawashi (éponges  
réutilisables)

Objectifs :  
Réduire nos déchets  
Vendre nos produits dans le magasin  
éphémère

Jeudi en M3  
Vendredi en S2  
Salle B1 113

*Apporter des chutes de tissus, une vieille  
serviette éponge, de vieux collants usagés et sa  
bonne volonté !.*



# Une année pour :

Développer des qualités :

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

## Une année pour choisir entre :

- Le commerce,  
*supermarchés, hypermarchés, GSS,  
boutiques...magasin d'usine, drives...*
- La vente-négociation,  
*agences immobilières, concessions  
automobiles, prestataires de services, des  
fournisseurs...*
- Les services, l'accueil  
*offices de tourisme, en boutiques de  
services, les transports, accueils d'un  
hôpital, d'une association...*

# La passerelle

- Retourner vers la filière générale :

La 1<sup>ère</sup> STMG





Cora  
Wattignies

# Renault Carvin







## Starfolies Englos

# Auchan Englos



# Auchan Englos







Devianne

# Auchan Englos



# Lesaffre automobiles





# M. Jardinage La Bassée



# JACADI Englos





# Cléor



# Camaïeu





# Carrefour City Lomme



# Carrefour City Loos





# Carrefour contact Santes





# Etam lingerie



# Intersport Lomme





# Zeeman Loos



# En agence immobilière



# Une formation professionnelle pour :

- Entrer dans le monde du travail avec une ou plusieurs expériences professionnelles

# Une formation professionnelle pour

- Poursuivre en BTS Commercial ...

# Post-Bac

- Le BTS Management Commercial Opérationnel
- Le BTS Négociation Digitalisation Relation Clientèle
- Le BTS Technico Commercial