



Seconde Professionnelle

Métiers de la Relation au Client et à l'Usager

Conditions d'admission

L'accès se fait à l'issue d'une classe de troisième de collège par la procédure *Affelnet*

2 langues vivantes étrangères : anglais et espagnol

Journée Portes Ouvertes

au lycée Nicolas Brémontier un samedi en mars (consulter le site du lycée)

Les poursuites d'études au lycée Brémontier

- Baccalauréat professionnel COMMERCE
- Baccalauréat professionnel VENTE
- Baccalauréat Technologique STMG
(si très bon dossier)

Les principes de la formation

La classe de seconde professionnelle Métiers de la Relation au Client et à l'Usager constitue une **première année commune** aux baccalauréats professionnels en 3 ans du secteur du tertiaire commercial :

- Le baccalauréat professionnel COMMERCE
- Le baccalauréat professionnel VENTE
- Le baccalauréat professionnel SERVICES

Cette classe prépare donc à la poursuite d'études vers ces trois spécialités de baccalauréats formant aux métiers de vendeurs, de commerciaux et de conseillers dans le commerce, la distribution et les services.

Organisation des études

L'objectif de la classe de seconde professionnelle est l'acquisition de bases communes aux trois baccalauréats professionnels du secteur :

- Enseignements généraux : français, histoire-géographie, 2 langues vivantes obligatoires, arts appliqués, Education Physique et Sportive, Prévention-Santé Environnement
- Enseignements professionnels : environnement économique et juridique, technologies de l'information et de la communication, techniques relationnelles avec les clients et les usagers, mathématiques appliquées à la profession
- Périodes de formation en milieu professionnel : 6 semaines

L'utilisation de l'outil informatique est intégrée dans ces différents enseignements.

La formation contribue à préparer le BEP « Métiers de la Relation au Client et à l'Usager » qui est délivré aux élèves durant leur cursus de formation dans le cadre d'une certification intermédiaire.

La poursuite d'études

À l'issue de la classe de seconde professionnelle, et en fonction de son projet professionnel :

- L'élève détermine ou conforte son choix vers l'une des trois spécialités de baccalauréat professionnel du secteur (« Commerce », « Vente » ou « Services »). Une réorientation est également possible vers les baccalauréats professionnels « Logistique » ou « Exploitation des Transports ».
- Il peut également opter pour une entrée en 2^{ème} année de CAP ou un CAP en un an du secteur commercial (« Employé de Vente Spécialisé » ou « Employé de Commerce Multi-spécialité ») afin de préparer une insertion professionnelle plus rapide.
- Les meilleurs dossiers peuvent intégrer une classe de 1^{ère} technologique STMG après avis du conseil de classe.





Baccalauréat Professionnel Commerce / Vente

Conditions d'admission

L'accès se fait à l'issue d'une classe :
- de seconde professionnelle
Métiers de la Relation au Client et à l'Usager
- de seconde générale et technologique :
procédure d'admission spécifique « passerelle »

Journée Portes Ouvertes

au lycée Nicolas Brémontier
un samedi en mars
(consulter le site du lycée)

Les poursuites d'études au lycée Brémontier

- BTS Négociation et Relation Client
- BTS Assistant de gestion PME-PMI
- BTS Commerce International
(si excellent dossier en langues vivantes)

Commerce

Le métier, les compétences

Le titulaire du bac pro COMMERCE est un employé commercial qui exerce son activité dans des entreprises de distribution de biens ou de services, sédentaires ou non, spécialisées ou généralistes, en libre-service ou en vente assistée, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.
Son profil : maîtrise de la communication, autonome, esprit d'initiative, patient.

Au sein de l'équipe commerciale, son activité consiste à :

- participer à l'approvisionnement
- vendre, conseiller, fidéliser
- participer à l'animation de la surface de vente
- assurer la gestion de l'unité commerciale

Organisation des études

- enseignements généraux : français, histoire-géographie, 2 langues vivantes, arts appliqués, EPS, VSP
- enseignements professionnels : environnement économique et juridique mercatique, gestion commerciale, communication, vente, mathématiques.
- Périodes de formation en milieu professionnel : 16 semaines sur les deux années

Au cours de la classe de 1ère, les élèves passent le BEP « Métiers de la Relation au Client et à l'Usager »

Les débouchés, la poursuite d'études

- Entreprises de distribution et de production de biens ou de services
- Pour les meilleurs dossiers, poursuite d'études en BTS : Management des Unités Commerciales, Assistant de Gestion PME-PMI, Commerce International (si excellent niveau en langues vivantes)

Vente

Le titulaire du bac pro VENTE est un vendeur qui intervient dans une démarche active pour développer les ventes de l'entreprise. Il exerce son activité dans des entreprises commerciales, de services ou de production, pour une clientèle de particuliers, d'utilisateurs professionnels (entrepreneurs, artisans, professions libérales...) ou pour des revendeurs (grossistes, détaillants...).

Son profil : organisé, sens du contact humain, sens de la compétition, dynamique, esprit d'initiative, curieux.

Son activité consiste :

- prospecter la clientèle potentielle
- négocier des ventes de biens ou de services
- participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle

- enseignements généraux : français, histoire-géographie, 2 langues vivantes, arts appliqués, EPS, VSP
- enseignements professionnels : environnement économique et juridique, mercatique, négociation, communication, prospection, mathématiques.
- Périodes de formation en milieu professionnel : 16 semaines sur les deux années

