



En classe de seconde, ce bac professionnel appartient à la famille MRC (Métiers de la Relation Client).

A partir de la première, **2 options possibles** :

- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

## Volume horaire sur un cursus de 3 ans :

Enseignements professionnels :	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enseignements professionnels de la famille incluant de l'économie – droit</li> <li>• Enseignements professionnels et français en co-intervention (Seconde et Première)</li> <li>• Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (Seconde et Première)</li> <li>• Réalisation d'un projet (Première et Terminale)</li> <li>• Prévention – Santé – Environnement (PSE)</li> </ul>	1 189 heures
Enseignements généraux :	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Français, Histoire – géographie et Enseignement Moral et Civique</li> <li>• Mathématiques</li> <li>• Anglais</li> <li>• Langues vivantes B (Espagnol, Allemand ou Italien)</li> <li>• Education Physique et Sportive</li> </ul>	1 070 heures
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutien au parcours</li> </ul>	91 heures

... avec des outils innovants et modernes : une *Entreprise d'Entrainement Pédagogique (E.E.P.)*, de la *Réalité Virtuelle Immersive (R.V.I.)*, un *magasin pédagogique commerce* et une *salle flexible*

## Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) :

PFMP	Seconde 6 semaines	Première 8 semaines	Terminale 6 semaines
------	-----------------------	------------------------	-------------------------

⇨ Apprentissage possible en Première et Terminale

## Lieux d'accueil :

Travailler en magasin ou entreprise disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

## Les compétences :

- Professionnelles spécifiques (Conseiller et vendre, suivre les ventes, fidéliser la clientèle et développer la relation client, animer et gérer un espace commercial, prospecter et valoriser l'offre commerciale)
- Transversales (communiquer à l'oral et à l'écrit, utiliser des ressources numériques, travailler en équipe, organiser son activité, gérer les informations, agir face aux imprévus, construire son parcours professionnel, ...)

## Après le bac pro :

- Insertion dans la vie active. (En fin d'année de Terminale, 5 semaines de PFMP supplémentaires sont proposées dans le cadre d'un parcours de préparation à l'insertion en emploi)
- Poursuite d'études en BTS sur 2 ans (Management Commercial Opérationnel, Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Banque, Assurance, Tourisme, Immobilier, Gestion de la PME, Support à l'Action Managériale...) ou Certificat de spécialisation sur 1 an. En fin d'année de Terminale, un parcours de préparation à la poursuite d'études est proposé (30 heures par semaine durant 5 semaines).

## Les débouchés :

Vendeur/vendeuse, attaché(e) commercial(e), employé(e) de commerce, assistant(e) de vente, assistant(e) commercial(e)...