

2^{NDE} BAC PRO MRC

MÉTIER DE LA RELATION CLIENT



À l'issue de la troisième, une seconde de détermination pour s'initier aux métiers du Commerce, de la Vente et de l'Accueil.

OBJECTIF

Acquérir des **compétences professionnelles** transversales pour choisir une spécialisation en classe de première :

Prendre contact avec le client

Identifier ses besoins

Identifier le client et repérer ses caractéristiques

Proposer une solution adaptée

Assurer le suivi de la relation client

Rechercher et exploiter l'information

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Pratiques professionnelles : les élèves sont placés en situation de contextes professionnels. Des situations d'apprentissage proches du réel (partenariats et missions auprès de différentes structures)

Accompagnement personnalisé

PSE (Prévention Santé Environnement)

Option Enseignement professionnel en anglais

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Français

Histoire-Géographie

Anglais LV1

Espagnol, Allemand ou Italien LV2

Mathématiques

Arts Appliqués

Education Physique et Sportive

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

6 semaines

DES ENSEIGNEMENTS EN CO-INTERVENTION

Pour faire le lien entre les compétences des disciplines d'enseignement général et professionnel.

À L'ISSUE DE LA SECONDE MRC

3 OPTIONS POSSIBLES :

- Bac PRO MCV (Option A)
- Bac PRO MCV (Option B)
- Bac PRO Métiers de l'Accueil