

SECONDE MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT

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



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

OBJECTIFS

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

A L'ISSUE DE LA SECONDE MRC

3 OPTIONS POSSIBLES : Bac PRO Métiers de l'Accueil
Bac PRO MCV (Option B)
Bac PRO MCV (Option A)

**PERIODE 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.