

Les débouchés professionnels

Le titulaire du diplôme peut envisager un poste au sein de petites et moyennes entreprises commerciales ou artisanales, collectivités territoriales, administrations, associations...

Les exemples d'emploi

- Adjoint de responsable de rayon
- Vendeur dans le commerce de détail de biens et services
- Vendeur dans le commerce en alimentation
- Télévendeur



Le transport à votre service pour accéder au lycée

Ligne 2 (Direction Jacou) Arrêt lycée Georges

Ligne 2 (Direction Saint Jean Védas / Sabines)

Parking TAM (Gratuit)

Lignes de bus : 21/22/35 (Castelnau lez/Le Crès)



LYCÉE GEORGES POMPIDOU

Baccalauréat Professionnel

Métiers de la Relation Client



351 avenue Maréchal de Lattre de Tassigny
34172 Castelnau-le-Lez
Tél. : 04 67 02 99 10 • Fax : 04 67 02 99 32
lyc-pompidou-castelnaulelez.ac-montpellier.fr
Mail: ce.0341921d@ac-montpellier.fr



Lycée Georges Pompidou
351 Av. de Lattre de Tassigny - 34172 Castelnau-le-Lez
Tél. : 04 67 02 99 10 • Fax : 04 67 02 99 32
Site: <https://lyc-pompidou-castelnaulelez.ac-montpellier.fr>



Lycée Georges Pompidou
351 Av. de Lattre de Tassigny - 34172 Castelnau-le-Lez
Tél. : 04 67 02 99 10 • Fax : 04 67 02 99 32
Site: <https://lyc-pompidou-castelnaulelez.ac-montpellier.fr>

Baccalauréat Professionnel

Métiers de la Relation Client

Le titulaire du BAC PRO Métiers de la Relation Client intervient dans tout type d'unité commerciale, qu'elle soit physique ou virtuelle. Il doit faire preuve d'autonomie tout en respectant la structure hiérarchique de l'unité. Le vendeur ne se déplace pas : il met à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Au contact direct des clients et consommateurs, le vendeur doit faire preuve de qualités relationnelles.

Recrutement

- Après la 3ème
- Éventuellement après un autre cursus (après une seconde, une réorientation)

Les qualités requises

- Expression orale
- Expression écrite
- Sens de l'écoute active
- Autonomie
- Anticipation et mesure du risque
- Respect de la structure hiérarchique

Points forts de la formation

- Les 22 semaines de formation en milieu professionnel encadrées par les enseignants favorisent l'insertion professionnelle.
- Des mises en situations professionnelles avec la mini-entreprise pédagogique Pompistore

Caractéristiques

La formation s'articule autour de deux pôles :

- Un enseignement général, linguistique, économique et juridique
 - Un enseignement technique et professionnel
- L'objectif du diplôme est de former de futurs vendeurs. Au cours des 22 semaines réparties sur les 3 ans en période de formation en milieu professionnel, l'élève découvre divers environnements commerciaux dans lesquels il peut mettre en oeuvre les comportements professionnels attendus

**22 semaines
réparties sur les trois années**

Seconde	6 semaines
Première	8 semaines
Terminale	8 semaines

Disciplines générales

- Vie sociale et professionnelle
- Français
- Hist Géo
- Mathématiques
- Langues Vivantes
- Sport
- Arts appliqués

Disciplines professionnelles

- Enseignement professionnel (Vendre, Animer, Gérer, Économie-Droit)
- Prévention Santé et Environnement

Passeport professionnel

La formation s'accompagne d'un passeport professionnel. Celui-ci est l'outil par excellence de la traçabilité des expériences rencontrées lors de la formation. Il rassemble l'ensemble des situations professionnelles, réelles ou simulées rencontrées. Il les décrit ainsi que les compétences mobilisées et les productions associées. Il est obligatoire pour passer les épreuves du baccalauréat.

Poursuite d'études

Le BAC PRO a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en BTS, notamment en BTS Management du Commerce Opérationnel (MCO) ou en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC).

