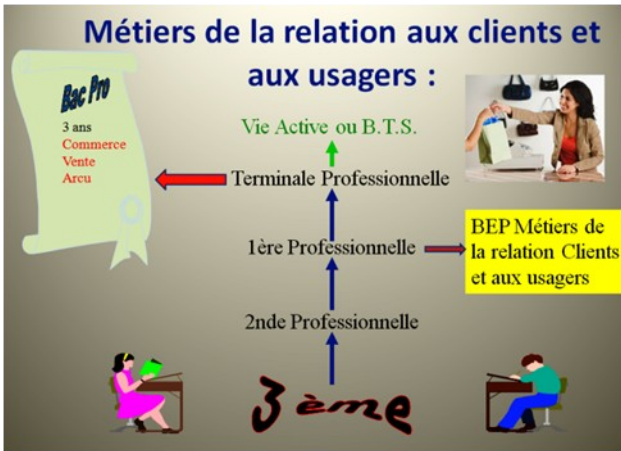


PRÉPARER UN BAC PRO EN 3 ANS dans les métiers de la relation aux clients et aux usagers



Métiers de la relation aux clients et aux usagers

Quel que soit le Bac Professionnel préparé

Des exigences communes :

- Avoir une tenue adaptée au magasin ou au service
- Respecter les horaires
- Appliquer les consignes
- S'impliquer dans son travail
- Faire preuve d'un bon état d'esprit

Les périodes de formation en entreprise en BAC PRO

- Une vision concrète des métiers...
 - ✓ 6 semaines de stage en seconde
 - ✓ 8 semaines de stage en première
 - ✓ 8 semaines de stage en terminale

➔ 22 semaines sur 3 ans.

Métiers de la relation aux clients et aux usagers Tu étudieras en 2nde BAC PRO

En enseignement professionnel

- Comment accueillir, informer et vendre
- Communiquer de façon professionnelle à l'oral ou à l'écrit
- Utiliser les outils de l'information et de la communication
- Préparer et réaliser une vente
- Gérer et animer l'unité commerciale
- Mais aussi l'environnement économique et juridique

En enseignement général

- Le français
- Les mathématiques
- Deux langues étrangères
- L'histoire/géographie
- Les arts appliqués
- L'Education Physique et Sportive
- La prévention, sécurité et environnement

✓ Renseignements

Contactez:

Mme DATH
D.D.F.P.T
Tél. 03.21.12.52.09
Fax: 03.21.12.52.19
ce.0620162p@ac-lille.fr

LYPSO
Lycée du Pays de Saint Omer
1, Avenue de Rome - BP 80341
62505 SAINT-OMER Cedex
ce.0620162p@ac-lille.fr

LYPSO

Site de l'Aa

BAC PRO
COMMERCE



QUEL BAC PRO CHOISIR?

• COMMERCE ?

Tu occuperas la fonction de vendeur en magasin dans tous les types de commerce

• ARCU ?

Tu exerceras des fonctions d'accueil, d'information, de vente dans des entreprises, des administrations ou des établissements publics

COMMERCE

Les aptitudes

Pour réussir en baccalauréat professionnel commerce, sont déterminants :

- l'aptitude à communiquer avec la clientèle et les différents partenaires de l'entreprise,
- le sens de l'écoute ,
- l'aptitude à anticiper et mesurer les risques,
- le sens des responsabilités, le dynamisme,
- l'état d'esprit positif.



COMMERCE

La poursuite d'études

- Le but initial de cette formation est d'entrer dans la vie professionnelle.
- Cependant, les élèves les plus compétents, capables de fournir un travail personnel important, peuvent préparer un BTS MUC (Management des Unités Commerciales).



COMMERCE

Un savoir faire au service des clients

- Rendre et garder le magasin agréable
- Choisir, commander et recevoir les produits
- Accueillir les clients
- Informer les clients
- Vendre les produits
- Donner envie aux clients de revenir

COMMERCE

Les débouchés

Le baccalauréat professionnel commerce débouche sur des postes d'employés commerciaux dont les appellations les plus fréquentes sont :

- employé de commerce,
- employé commercial,
- assistant de vente,
- conseiller de vente,
- vendeur, vendeur spécialisé, vendeur conseil,
- adjoint du responsable de petites unités commerciales.

