

Seconde Bac Pro MRC : Métiers de la Relation Client



La seconde professionnelle Métiers de la Relation Clients est une classe **d'orientation vers les métiers de la vente et de l'accueil**. Au travers d'un accompagnement personnalisé, de visites d'entreprises, d'entretiens individuels et de sorties culturelles, de projets humanitaires ou environnementaux, l'élève construit et affine son projet professionnel dans le secteur de la vente, du commerce et de l'accueil.

L'élève de cette 2^e professionnelle pourra acquérir des compétences en matière d'expression et de communication, de recherche et d'exploitation d'informations, d'identification des besoins et des clients, de conseil en vente et de suivi de la relation client.

Des enseignements généraux et professionnels :

- Enseignement des spécialités s'articulant autour des 3 compétences communes :
 - * Intégration de la relation client dans cadre « omnicanal »
 - * Suivi de la relation client
 - * Collecte et exploitation de l'information dans le cadre de la relation client
- Economie—Droit
- Prévention Santé Environnement
- Français, histoire géographie, enseignement moral et civique
- Mathématiques, sciences physiques et chimiques
- Éducation physique et sportive
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Langues vivantes

6 semaines de PFMP réparties sur l'année de seconde

Les aptitudes requises :

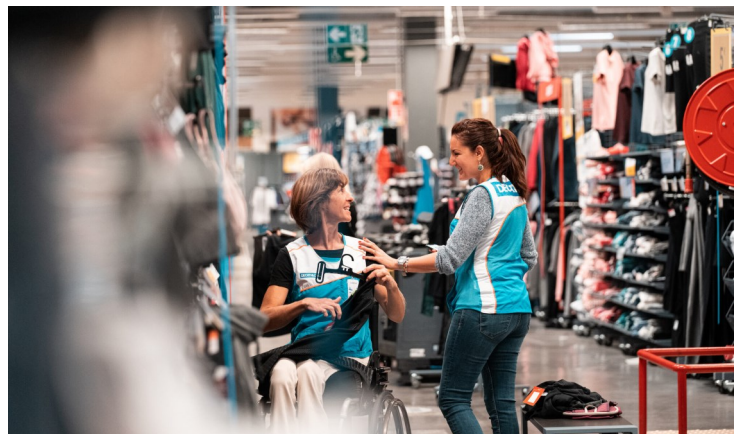
- Sens du contact
- Empathie
- Capacité d'écoute et d'adaptation aux clients
- Dynamisme
- Force de persuasion
- Excellente présentation

Voies d'accès

Accessible après la 3^{ème}

Et après ?

- Bac Pro Métiers du commerce et de la vente — option A : animation et gestion de l'espace commercial
- Bac Pro Métiers du commerce et de la vente — option B: Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac Pro Métiers de l'accueil



Pour en savoir plus : <https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/Lycees/classe-de-2de-professionnelle-metiers-de-la-relation-client>