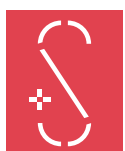


RÉVÈLE
TON TALENT

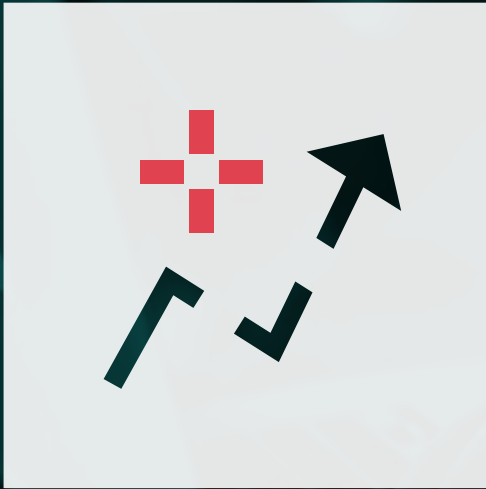
MÉTIERS DE LA
RELATION CLIENT



ENSEMBLE - SCOLAIRE
SAINT - ÉTIENNE - CAHORS

BAC PROFESSIONNEL

MÉTIERS DU COMMERCCE ET DE LA VENTE



OBJECTIF DE LA FORMATION :

Se former aux **Métiers de la Relation Client (MRC)**, en particulier les **Métiers du Conseil et de la Vente (MCV)**.

Pour réaliser ses objectifs, le commercial prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les

prospects et les clients. Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement).

Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser la clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

LE BON PROFIL

TU AS :

- LE SENS DE L'ANIMATION
- DE L'ORGANISATION
- UNE AISANCE EN PUBLIC

TU AIMES :

- LES RELATIONS HUMAINES
- PROMOUVOIR
- LA MOBILITÉ
- LES CHALLENGES

UNE PÉDAGOGIE ADAPTÉE :

En lycée professionnel, nous inscrivons nos enseignements professionnels et généraux dans **une pédagogie novatrice, différenciée, expérimentale qui s'adapte à un parcours individualisé pour chacun de nos élèves.**

Notre pédagogie est sans cesse en innovation, de par la transformation de la voie professionnelle et la prise en compte de l'évolution des métiers et du monde du travail en général.

Nous offrons à **SAINT ETIENNE**, un parcours d'intégration professionnelle qui se construit tout au long des trois années de formation à travers un encadrement des projets de nos élèves tant dans la poursuite d'étude que l'entrée dans la vie active.

Notre volonté est de créer un lien entre nos enseignements, professionnels, généraux et le monde du travail à travers des projets concrets et dynamisants, mettant en commun les spécificités de chacune de nos filières et apportant à nos élèves une ouverture sur d'autres branches professionnelles en relation avec leur formation.

DONNE
DU SENS À TES
APPRENTISSAGES



DE LA THÉORIE...

Une formation théorique en trois ans, qui développe les grands axes essentiels au métier :

- Accueillir
- Conseiller
- Suivi des ventes
- Principe de fidélité client
- Développement de la relation client



22 SEMAINES DE DÉCOUVERTE DU MILIEU PROFESSIONNEL

rémunérées d'une allocation de :

- 50€/s. en Seconde,
- 75€/s. en Première
- 100€/s. en Terminale.

...À LA PRATIQUE

Une formation professionnelle qui comprend **22 à 23 semaines de stage en entreprise.**

Des actions de prospection et de suivi de clientèle avec un professionnel donnent lieu à une évaluation prise en compte pour l'obtention du diplôme.



DES PROJETS EN PARTENARIAT

- Actions de vente en collaboration avec les entreprises locales
- Actions d'animation
- Participation à des salons professionnels
- Journées d'intégration

UN BUREAU DES
ENTREPRISES
qui m'accompagne dans mon insertion professionnelle.

LES
DE NOTRE
ENSEMBLE SCOLAIRE

LA POURSUITE D'ÉTUDES

- **BTS Négociation et digitalisation de la relation client** (ex BTS négociation et relation client) (NDRC)
- **BTS Management commercial opérationnel** (ex-BTS MUC) (MCO)
- **BTS Commerce international**
- **BTS Professions immobilières**
- **BTS Transports**

LES DÉBOUCHÉS

Ce diplôme permet de travailler comme chargé de prospection, chargé de clientèle, téléprospecteur, télévendeur, vendeur démonstrateur, représentant, attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP.

Après quelques années d'expérience, évolution possible vers des postes de responsable d'équipe de vente ou être représentant multi-carte ou agent commercial.

L'ALTERNANCE

Nous vous proposons également de suivre notre formation en alternance **à partir de la classe de 1^e**. La formation se partage entre notre établissement (UFA) et une entreprise partenaire pour une durée de **deux ans**, selon un calendrier établi chaque année.

L'élève passe alors sous le statut d'apprenti et reçoit une rémunération salariale.

Pour toute demande d'information :
alternance@st-etienne46.com

REJOINS NOUS+

05 65 23 32 00

49 Rue des Soubirous
46000 Cahors

www.st-etienne46.com



ENSEMBLE
SCOLAIRE
SAINT -
ÉTIENNE
CAHORS