

DESCRIPTION

- Cette formation débute par la classe de seconde professionnelle de la famille des Métiers de la Relation Client (seconde commune pour les deux options).
- Elle s'adresse aux jeunes intéressés par les métiers de la vente et du commerce et attirés par l'accueil en clientèle, le conseil, la mise en place d'opérations commerciales sur la surface de vente, ou à l'extérieur de l'entreprise et par la découverte des techniques de vente.
- Grâce à cette formation, les élèves vont pouvoir acquérir diverses compétences telles que les techniques de vente, les techniques commerciales, les techniques de contact et de communication professionnelle, les techniques d'organisation appliquées à la profession et les techniques d'expression professionnelle.
- Ils vont également découvrir et apprendre le fonctionnement d'une unité commerciale ainsi que la fonction "Accueil" dans le secteur des services ou des administrations.
- Ils vont acquérir des connaissances économiques de base relatives à l'entreprise, à son environnement et à sa politique commerciale en plus de notions essentielles en matière d'outils de gestion.



OPTION A

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

- **Matières :**
 - Enseignement général :
 - Français
 - Mathématiques
 - Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique
 - 2 langues vivantes : Anglais et Espagnol
 - Arts appliqués et cultures artistiques
 - Éducation physique et sportive
 - Enseignement professionnel :
 - Conseil et suivi des ventes
 - Animation et gestion de l'espace commercial
 - Fidélisation de la clientèle et relation client
 - Économie - Droit
 - Prévention - Santé - Environnement
- **Objectifs de la formation :**

Elle confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer sous l'autorité d'un responsable les activités propres à un point de vente : l'approvisionnement, la vente et la fidélisation de la clientèle, l'animation sur la surface de vente et les tâches de gestion courantes.

OPTION B

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

- **Matières :**
 - Enseignement général :
 - Français
 - Mathématiques
 - Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique
 - 2 langues vivantes : Anglais et Espagnol
 - Arts appliqués et cultures artistiques
 - Éducation physique et sportive
 - Enseignement professionnel :
 - Conseil et vente
 - Prospection et valorisation de l'offre commerciale
 - Suivi des ventes
 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
 - Économie - Droit
 - Prévention - Santé - Environnement
- **Objectifs de la formation :**

Elle confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer les activités propres au métier de commercial : la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

PFMP

Préparation de séquences d'observation en Milieu Professionnel :

- 14 semaines réparties sur les deux années du Bac.
- ➔ 6 semaines en 2nde (2 x 3 semaines)

POURSUITES

Poursuites d'études

- **En BTS :** BTS Manager Commercial Opérationnel, BTS Commerce International, BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client, BTS Technico-commercial, ...

Poursuites vers la vie active :

- **Option A :** Vendeur-conseil, vendeur qualifié, vendeur spécialisé, ...
- **Option B :** Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé conseiller, assistant administratif des ventes, ...

S'INSCRIRE

- **Pour s'inscrire :**

Site Internet : www.marillac.fr
- **Pour plus d'information :**

Accueil : 04 68 55 50 05 / Secrétariat : contact@lpmarillac.fr

