

Profil du poste

Qualités

Dynamisme et réactivité
Communication et relation humaine
Grande disponibilité
Résistance physique
Prise d'initiative
Qualités d'organisation et d'autonomie



Compétences professionnelles

Être gestionnaire, vendeur,
et animateur de son unité de vente.
Comprendre l'environnement
économique et juridique.
Mener la digitalisation de la relation
client

Pourquoi à Clément Marot ?

- Une équipe expérimentée
- Des projets constructifs et innovants
- Excellents taux de réussite
- Individualisation des approches
- Effectifs limités en enseignements professionnels
- Collaboration efficace avec un réseau de professionnels
- Internat rénové en 2012
- Un foyer élèves actif et accueillant
- Des activités culturelles périscolaires nombreuses (arts plastiques, chorale, théâtre, projets EEDD...)
- Outils de communication et multimédias performants
- Établissement au centre ville à proximité des gares routières et SNCF (10 mn à pied)
- Un Environnement Numérique de Travail (ENT) pour un suivi de vos enfants (notes, emploi du temps, absences, cahier de texte)



LYCÉE PROFESSIONNEL CLÉMENT MAROT
Lycée des métiers du tertiaire et du social
59 rue des Augustins - 46000 CAHORS
Tél. : 05 65 35 25 17 - Télécopie : 05 65 53 09 29
Messagerie : 0460007h@ac-toulouse.fr
Site internet : <http://clement-marot.entmip.fr>



Métiers de la Relation Client



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente, option A : animation et Gestion de l'Espace Commercial

La formation pour les 3 années

Enseignement général :

- * Français
- * Histoire-Géographie
- * Arts Appliqués
- * Éducation Physique et Sportive
- * 2 langues vivantes (anglais—espagnol)
- * Maths/Sciences

Enseignement professionnel :

- * Digitalisation de la relation client
- * Gestion commerciale
- * Communication—Vente
- * Technologies de la communication appliquées à la vente
- * Économie-Droit
- * PSE (Prévention Santé Environnement)

Co-intervention :

2 professeurs : Maths/commerce
Et Français / Hist/Géo / Commerce, ensemble
2h/semaine

Accompagnement personnalisé :

Réponse adaptée aux besoins des élèves sous forme de soutien, aide individuelle, tutorat, modules de consolidation...



La formation en entreprise

22 semaines sur les 3 années

Au sein d'Unités commerciales dont l'activité principale est la vente de biens ou de services. Elles apportent l'expérience des pratiques professionnelles et permettent également d'acquérir des qualités relationnelles et les comportements professionnels propres aux exigences de l'emploi.

Le suivi des élèves :

- * Il est assuré par une concertation entre l'équipe pédagogique et les responsables des entreprises. Une évaluation du travail et du comportement de l'élève est réalisée en fin de stage (coefficient 4 à l'examen).

Exemples concrets de travaux d'élèves durant leur stage :

- * Organisation d'un défilé de mode
- * Mise en place de diverses promotions
- * Organisation d'une braderie
- * Création d'un site internet
- * Prise en charge des animations de Noël
- * Réorganisation de vitrines



Les objectifs et les débouchés

A l'issu de le 2nd MRC:

Les élèves devront choisir un des 3 Bacs professionnels suivant:

- * Commerce (Lycée C. Marot)
- * Accueil
- * Vente

L'objectif de cette section est de former aux métiers :

- * De responsable de rayon,
- * D'animateur d'équipe de vente,
- * De responsable d'unités de vente (rayon ou surface de vente relevant du commerce intégré, associé ou de la grande distribution).

Poursuites d'études :

Au lycée Clément Marot :

- * BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle)
- * BTS Gestion de la Petite et Moyenne Entreprise

Autres poursuites d'études :

- * BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- * Mention Complémentaire Vendeur Spécialisé en Alimentation
- * Mention Complémentaire Assistance, Conseil, Vente à distance
- * FCIL Vendeur de produits multimédias