

LES DEBOUCHES

- ⇒ Vie active
- ⇒ BTS Management Commercial Opérationnel
- ⇒ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle
- ⇒ BTS Technico commercial
- ⇒ BTS Commerce international

NOUS CONTACTER

LYCEE DES METIERS HÔTELLERIE RESTAURATION COM- MERCE WEB MARKETING DE L'AR- ROUZA

28 Boulevard Roger Cazenave

B.P. 707

65107 LOURDES Cedex

Tel : 05.62.42.73.90

Fax : 05.62.94.28.65

Mail : 0650014m@ac-toulouse.fr

<http://arrouza.entmip.fr/>

CONTACT :

Cheffe d'Etablissement
Anne CLAVE

Directeur Délégué aux Formations
Professionnelles et Technologiques
Frédéric DELGA

BAC PRO METIERS DE LA RELATION CLIENT

Faites le choix d'une formation
professionnelle et diplômante

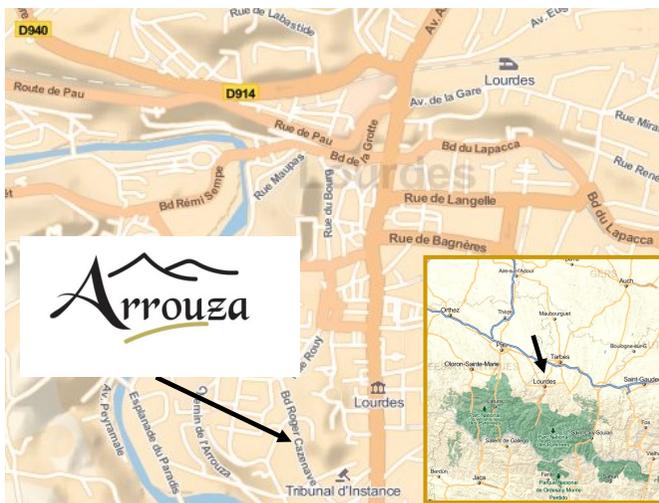
Un lycée à taille humaine
(250 élèves)

Un internat de 117 places

Proximité de la gare SNCF: 20min à
pied (le lundi et le vendredi, un
service gratuit d'acheminement des
bagages gare/lycée)

Un environnement naturel et des
activités au sein du foyer

POSSIBILITE DE STAGE EN EUROPE



PORTES OUVERTES

Samedi 09 mars 2024 de 9h00 à 13h00

Possibilité de se restaurer sur place

Mercredi 15 mai 2024 de 13h00 à 17h00



LES ENSEIGNEMENTS

GENERAUX

- Français
- Mathématiques
- Histoire/Géographie, Enseignement moral et civique
- Langues vivantes (anglais, espagnol et/ou italien)
- Arts appliqués
- E.P.S.
- Approfondissement personnalisé

PROFESSIONNELS

- Ateliers :
 - Conseil vente
 - Suivie des ventes
 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
 - Animer et gérer l'espace de commercial
 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Economie-droit
- Prévention santé environnement
- Réalisation d'un chef d'œuvre / Projet Pro

Périodes de formation en entreprise
22 semaines en entreprise
Périodes rémunérées
Possibilité de 4 semaines
supplémentaire en terminale

LA REFORME DE LA VOIE PRO

Famille de métier en 2nd et choix du diplôme en 1er
Etudier en scolaire ou en apprentissage dès la 1ère

OBJECTIFS DE LA FORMATION

En fin de classe de 2nd, vous permettre de faire un choix entre :

- BAC Pro animation et gestion de l'espace commercial,
- BAC Pro prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- BAC Pro Accueil Relation Clients et Usagés

Devenir employé commercial intervenant dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle)

Comprendre sa clientèle et mettre à sa disposition les produits correspondant à sa demande

Au sein de l'équipe commerciale, participer à l'approvisionnement et à l'animation de la surface de vente

POUR QUELS MÉTIERS ?

- ◆ Vendeur en grande surface
- ◆ Vendeur en magasin spécialisé
- ◆ Vendeur dans les petits commerces
- ◆ Télévendeur

VOS QUALITES

Adaptabilité	Esprit de synthèse
	Culture générale
Dynamisme	Disponibilité
	Motivation
Esprit d'équipe	Rigueur
	Curiosité