




Métiers de la relation Client (M.R.C)

A la fin de la classe de seconde choix d'un BACPRO

<p>Seconde professionnelle</p>			
<p>Première et terminale professionnelle</p>	<p style="text-align: center;">BACPRO METIERS du COMMERCE et de LA VENTE</p> <p style="text-align: center;">OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'OFFRE COMMERCIALE</p> <p style="text-align: center;">OPTION B PROSPECTION CLIENTELE VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE</p>		<p style="text-align: center;">BACPRO METIERS de L'ACCUEIL</p>
<p>FORMATION EN ENTREPRISE</p>	<p style="text-align: center;">22 SEMAINES SUR 3 ANS</p>		
<p>MATIERES GENERALES</p>	<p style="text-align: center;">Quel que soit le Baccalauréat : Langues, Mathématiques, Français, Education Physique et Sportive, Education artistique</p>		
<p>MATIERES PROFESSIONNELLES</p>	<p style="text-align: center;">Les compétences professionnelles de la spécialité</p>		
<p>DE QUOI EST CAPABLE LE TITULAIRE DU BAC ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> Conseiller, vendre S'assurer de la satisfaction du client Fidéliser et développer la clientèle Approvisionner / réassortir Rendre l'espace de vente attractif et fonctionnel Gérer l'espace de vente 	<ul style="list-style-type: none"> Conseiller et vendre S'assurer de la satisfaction du client Fidéliser la clientèle Participer à la conception et à la mise en œuvre d'une opération de prospection de la clientèle Valoriser les produits et/ou les services 	<ul style="list-style-type: none"> Accueillir, orienter, informer et conseiller le public Gérer l'information, les prestations Satisfaire et fidéliser le public Utiliser le téléphone et les outils informatiques pour communiquer Fournir un service de qualité Gérer les réclamations Donner une bonne image de l'entreprise et contribuer au développement de la relation commerciale
<p>QUEL METIER LE TITULAIRE DU BAC POURRA-T-IL EXERCER ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> Vendeur conseil Employé commercial Vendeur spécialiste Vendeur qualifié 	<ul style="list-style-type: none"> Vendeur à domicile indépendant Représentant commercial Conseiller en vente directe Conseiller relation client à distance Chargé de clientèle 	<ul style="list-style-type: none"> Chargé(e) d'accueil Agent d'accueil et d'information Hôte/hôtesse d'accueil Hôte/hôtesse Evènementiel(le) Télé – Conseiller(ère) Réceptionniste Agent(e) d'escale
<p>DANS QUEL TYPE D'ENTREPRISE ?</p>	<p>Petits magasins, magasins de franchises, grandes surfaces, grands magasins...</p>	<p>Agences immobilières, Concessions automobiles, vente de vérandas, stores, fenêtres, d'objets publicitaires .</p>	<p>L'accueil est présent dans toutes les organisations accueillant du public et/ou du trafic téléphonique Toutes entreprises (immobilier, services de la santé, tourisme, banques, commerciales...), organismes publics</p>
<p>QUELS SONT LES LIEUX DE FORMATION EN ENTTEPRISE ?</p>	<p>Auchan, Cora, Darty, Printemps, Devred, Botanic...</p>	<p>MAXIMO, Caves du Val d'Or, ORPIGESIM, MILLAUTO METZ, K2 Assurances, HARMONIE MEDICAL, LORRAINE STORES...</p>	<p>Mairies, GDF – EDF, préfecture, Complexe d'Amnéville, FNAC, Darty SAV Cora Accueil, Cora SAV...</p>