NOS PARTICIPATIONS

Participation aux vœux du Président d'agglomération

Participation aux inventaires

Participation au forum

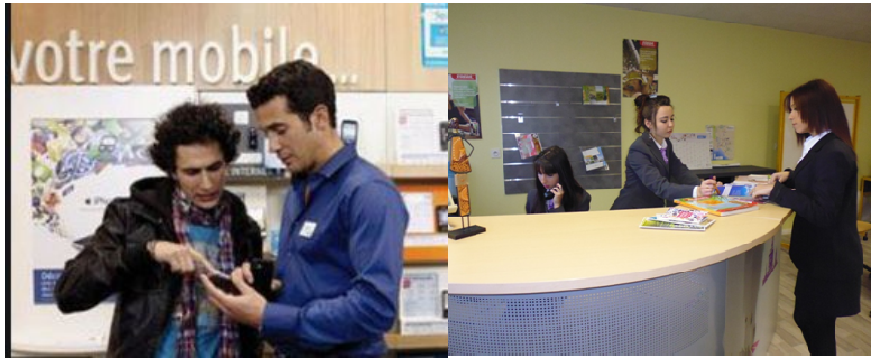
LES LIEUX DE STAGE

FAMILLE Métiers de la Relation Client

48 élèves de seconde qui pourront poursuivre vers un Bac pro :

Bac Pro :

- **Métiers de l'accueil**
- **Métiers du commerce ou de la vente**



L.P Valère Mathé
28, rue Châteaubriand - BP 33438 Olonne sur Mer - 85341 Les Sables d'Olonne Cédex
Téléphone : 02 51 23 70 00 - ce.0850043k@ac-nantes.fr
https://valere-mathe.paysdelaloire.e-lyco.fr/

Organisation, disponibilité, rigueur, bonne présentation, curiosité, sens relationnel et commercial.

Prise en compte des grandes évolutions dans les métiers de la vente , du commerce. et de l'accueil, l'importance du numérique.
Découverte du monde professionnel, travailler le savoir être, analyser les activités
Suivi des compétences acquises ou en cours d'acquisition

Découverte des compétences transversales aux métiers :

- Communiquer, accueillir, orienter ;
- Conseiller et vendre ;
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client ;
- Animer et gérer l'espace commercial ou professionnel ;
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale ;

RECRUTEMENT

A l'issue de la 3ème

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Découvrir les activités professionnelles en lien avec les métiers Relation Client tels que l'accueil, la vente et le commerce.

Accueillir, renseigner et conseiller la clientèle
Vendre les services de l'entreprise
Assurer la qualité du service
Utiliser les outils de communication et d'information
Participer à des actions événementielles

SPECIFICITES

Première année de Bac Pro comportant
6 semaines de Périodes de Formation en Milieu Professionnel
Au lycée :

- 14 h d'enseignement professionnel
- 30 h hebdomadaire
- des projets professionnels divers

DEBOUCHES

Poursuite d'études en première Bac Pro , au choix :

- Accueil
- Vente
- Commerce