

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL DES MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL  
OPTION B : PROSPECTION ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

## Conditions d'Admission

- Après la 3<sup>ème</sup>
- Après la 2<sup>nde</sup> générale ou technologique
- Après un CAP du même secteur

## Contenu de la formation

### • Enseignement général

Français, Anglais, Histoire-géographie, Enseignement, moral et civique, Éducation physique et sportive, Arts appliqués et culture artistique, LV1-LV2 (Anglais, Allemand, Espagnol), PSE (prévention, santé, environnement), Mathématiques

### • Enseignement professionnel

- Classe de seconde : socle commun
- Classe de première et terminale : socle commun + option de spécialisation + Chef d'Oeuvre

Socle  
commun

Option A  
Commerce

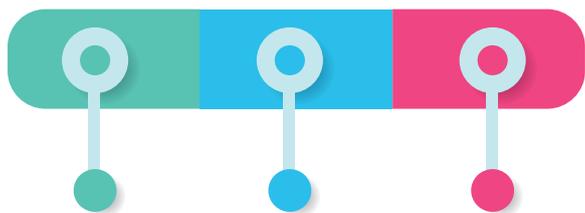
Option B  
Vente

## Période de formation en milieu professionnel (PFMP)

2<sup>nde</sup>

1<sup>ère</sup>

T<sup>le</sup>



6 semaines 8 semaines 8 semaines

**Pour l'option A :** Dans tous types de commerces de vente physique ou à distance

**Pour l'option B :** dans toute entreprise effectuant des opérations de prospection et de vente

Erasmus+ 4 semaines de stage à l'étranger

## Classes numériques

- Tablettes fournies (iPad 10<sup>ème</sup> génération)
- Formation des élèves à l'utilisation des outils numériques
- Développement des compétences numériques (Certification PIX)
- Suite Office365 (Word, Excel, PowerPoint, Teams, One Note)



## Modalités pédagogiques

Innovation  
pédagogique

Théâtre forum  
Casques VR  
Serious Game

Relation  
entreprise

Partenariats  
Visites  
Interventions

Co-  
intervention  
animation

Français  
Mathématiques  
Anglais

Accompagne-  
ment

Suivi personnalisé  
des élèves

Chef d'oeuvre

Projets  
pluridisciplinaires

Magasin  
école

Formation en  
conditions  
réelles

## COMPÉTENCES VISÉES

Accueillir conseiller et vendre des produits et services associés

Contribuer au suivi des ventes

Participer à la fidélisation et au développement de la relation client

## Post BAC

- **BTS initial ou alternance**  
Management Commercial Opérationnel (MCO)  
Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)  
Gestion de la PME (GPME)

- **Insertion professionnelle**  
Vendeur conseil, employé commercial, vendeur qualifié,  
vendeur spécialiste