

## INFOS PRATIQUES

**ADMISSIONS** : La 2de professionnelle **métiers de la relation client** se prépare après la classe de 3e.

Les élèves choisissent, en fin de 3e, cette famille de métiers s'ils veulent acquérir des compétences professionnelles en vente, commerce et dans l'accueil en vue de préparer une des spécialités de baccalauréat professionnel.

*Les élèves en apprentissage ne passent pas par ces classes de 2de pro « famille de métiers » mais entrent directement dans une 2de pro correspondant à la spécialité du bac pro choisi.*

## LES POURSUITES D'ÉTUDES

Après la 2de professionnelle métiers de la relation client, les élèves passent en 1re professionnelle dans une des deux spécialités de bac professionnel choisie :

- **Bac pro Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial et option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**
- **Bac pro Métiers de l'accueil**



## LE PLUS DU PEPY

- Un site exceptionnel au cœur des Sucs Yssingelais, accès direct en bus.
- Un suivi de vie scolaire individualisé internat ou demi-pension, études dirigées...
- Un partenariat avec les entreprises et les acteurs locaux.



  
**Emmanuel Chabrier** Lycée polyvalent  
Yssingeaux



LYCEE POLYVALENT  
**EMMANUEL  
CHABRIER**

175, Impasse du complexe sportif

Le Piny Haut • BP 26

43201 Yssingeaux cedex 1

Tél. : 04 71 59 02 87

Fax : 04 71 59 12 24



Ce.0430953c@ac-clermont.fr

<http://www.lycee-chabrier-yssingeaux.com>

**SECONDE BAC  
PRO MÉTIERS DE LA  
RELATION CLIENT**

1 AN

DIPLÔME NATIONAL

## A SAVOIR

La 2<sup>e</sup> professionnelle métiers de la relation client regroupe les métiers concernés par 6 grandes compétences professionnelles communes aux 2 spécialités de baccalauréat professionnel : métiers du commerce et de la vente (2 options) ; métiers de l'accueil (ex Arcu).

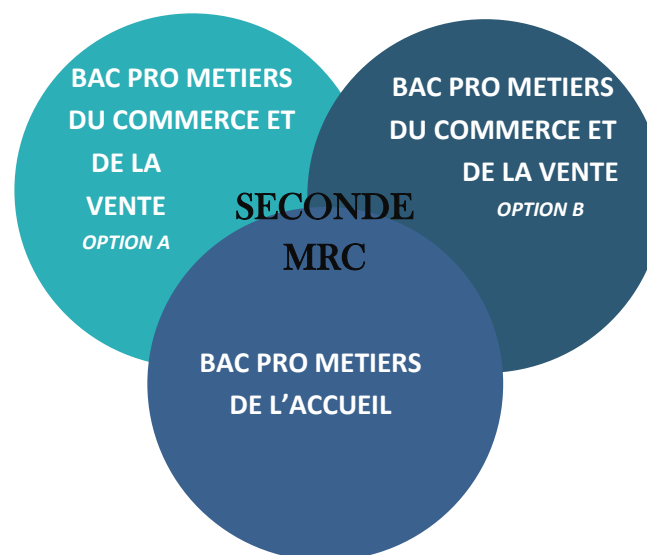
L'élève de cette 2<sup>e</sup> professionnelle pourra acquérir des compétences communes portant sur les activités :

- *D'expression, de communication, de qualité d'accueil en face à face, téléphonique...*
- *De recherche et d'exploitation d'information : techniques d'enquête, analyse statistique ;*
- *D'identification des besoins, de la demande ;*
- *D'identification des clients, de ses profils ;*
- *De conseil en vue de réaliser une vente, de fidéliser une clientèle...*
- *De suivi de la relation-client, de service après-vente...*

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

En seconde professionnelle, l'emploi du temps est constitué à 60% par des enseignements professionnels et à 40% par des cours en :

- Français
- Mathématiques,
- Langue
- Histoire - Géographie
- EMC (L'enseignement moral et civique)
- EPS
- Arts appliqués
- Une 2<sup>e</sup> langue Espagnol—Italien



## LES SPÉCIFICITÉS DE NOTRE FORMATION

- Possibilité d'alternance en première et terminale.
- Visites de structures d'accueil tout au long du parcours.
- Participation et/ou organisation de différents événements (forums post bac Monistrol sur Loire, salons du mariage Yssingaux, ...).
- Préparation à la poursuite d'études en post-bac par l'intervention d'établissements partenaires.

## MODALITÉS

### CONTACT ET PRÉ-INSCRIPTION

- Votre collège d'origine pour postuler.
- Informations sur notre site internet, par mail ou par téléphone au 04 71 59 02 87.

