

Programmes de l'enseignement

PFMP :

(Période de Formation en Milieu Professionnel)

Durée :

- 6 semaines OBLIGATOIRES en seconde.

(2 périodes de formation de 3 semaines)

Ces périodes s'intègrent dans la durée obligatoire légale de 22 semaines nécessaires pour pouvoir obtenir le baccalauréat professionnel.

Types d'entreprises :

Les périodes de formation en milieu professionnel en classe de seconde pourront s'effectuer dans les établissements suivants :

- Entreprises de distribution ou du commerce (Magasin)
- Sociétés commerciales
- Sociétés de services
- Entrepôts



LYCEE **P**ROFESSIONNEL **C**OMMERCIAL et **H**ÔTELIER **A**UGUSTE **E**SCOFFIER

Contacts

Téléphone : 27.63.88

Fax : 27.92.60

Mail : mperrin@ac-noumea.nc

Renseignements auprès du chef
de travaux Section Tertiaire
27.92.59

Adresse

2, rue Georges Baudoux
Pointe de l'Artillerie
BP 371
98845 Nouméa Cedex

SITE : www.ac-noumea.nc/lpch

LYCEE PROFESSIONNEL AUGUSTE ESCOFFIER

Champ Professionnel MRCU :

**Métiers de la Relation
aux Clients
et
Usagers**

Mlles MAÏ, TUFELE et RAVIZZONE
Seconde BAC PRO GESTION ADMINISTRATION
2013

Présentation du diplôme

LA FORMATION: L'admission en seconde Bac professionnel Vente ou Commerce se fait après une classe de troisième de collège. C'est la première année d'un cycle de trois ans amenant au baccalauréat professionnel. L'année de seconde doit permettre d'acquérir les bases des champs professionnels MRCU (Métiers de la relation aux clients et usagers).

Contenu de la formation et savoir-faire à acquérir :

L'enseignement technologique et professionnel est organisé en 3 grands axes :

- Accueil et formation du client et usager
- Suivi, prospection des clients ou contacts avec les usagers
- Conduite d'un entretien de vente



TENUE PARTICULIERE

Présentation :

- Tenue de ville impeccable.
(Pantalon ou jupe, chemise, chaussures fermées, hygiène irréprochable).
- Tenue du « vendeur » (1 fois par semaine)



Classe de seconde vente/commerce :

Enseignement professionnel : 17 h

Enseignement général : 15 h

Soit 32 heures qui sont axées sur des matières professionnelles et des matières générales comme le français, l'histoire, la géographie, les langues vivantes, l'éducation physique et sportive et les arts appliqués.

Programmes de l'enseignement

Orientation après la classe de seconde :

A l'issue de la formation en seconde, une orientation dans l'établissement vers le bac professionnel VENTE constitue la suite logique de l'affectation initiale de l'élève.

En Bac Pro VENTE :

La formation s'appuie sur trois axes principaux :

- La prospection
- La négociation
- Le suivi et la fidélisation de la clientèle
- L'activité se déroule principalement chez le client

En 1ère Bac Pro Commerce :

La formation s'appuie sur 3 axes de formation :

- Vendre
- Gérer
- Animer