

Quelques chiffres...

- 👉 **3 ans** de formation
- 👉 **22 semaines** de stage en entreprise sur 3 ans (soit ± 7 semaines/an)
- 👉 **1 poursuite d'études** à envisager et à préparer

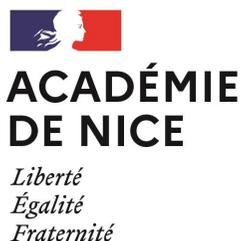


Lycée Professionnel Régional
Léon Blum

✉ **1111 bd Léon Blum
83300 DRAGUIGNAN**

☎ **04.94.50.20.60**

🌐 **www.lycee-leon-blum.fr**



Famille des métiers de la
Relation Clients

Baccalauréat Professionnel

**Métiers de l'Accueil
Métiers du Commerce et de la
Vente :**

**Option A :
Animation et Gestion de l'Es-
pace Commercial**

**Option B :
Prospection et
Valorisation de l'Offre Commer-
ciale**



Seconde

Métiers de la Relation Client



- **connaître** son **environnement professionnel**
- **connaître** son **environnement économique et juridique**
- **se connaître** et **communiquer** efficacement
- **se gérer**
- **exploiter** les outils bureautiques et Internet
- **acquérir** une **expérience** et des **techniques professionnelles**

en fin de Seconde,
3 diplômes sont possibles



Métiers de l'Accueil



une grande variété de métiers

- hôte(sse) d'accueil
- hôte(sse) opérateur(rice)
- hôte(sse) événementiel(le)
- hôte(sse) standardiste
- hôte(sse) polyvalent(e), hôte(sse) itinérant(e) volant(e)
- agent multiservices d'accueil (hôpitaux)
- agent d'accueil, agent d'escale et agent d'accompagnement (domaine du transport)



Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) :

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial



- employé(e) de commerce
- assistant de vente
- conseiller(ère) de vente
- vendeur(se) spécialisé(e)
- adjoint du responsable de petites unités commerciales



OU

Option B : Prospection et Valorisation de l'Offre Commerciale



- commercial ou attaché commercial
- chargé de prospection, chargé de clientèle
- vendeur à domicile
- téléprospecteur, télévendeur
- vendeur démonstrateur



Les enseignements concernent :

- à 50 %, les **matières générales**
 - ↗ français
 - ↗ histoire-géographie-éducation civique
 - ↗ mathématiques
 - ↗ anglais + espagnol ou italien
 - ↗ arts appliqués
 - ↗ éducation physique et sportive
- à 50 %, les **matières professionnelles**
 - ↗ **Métiers de l'accueil** : communication/organisation, accueil/conseil
 - ↗ **MCV option A** : mercatique, démarche commerciale
 - ↗ **MCV option B** : mercatique, prospection
 - ↗ économie-droit
 - ↗ prévention santé environnement
- **l'accompagnement personnalisé**
 - ↗ en matière générale
 - ↗ en matière professionnelle



Les diplômes préparés :

- **le diplôme final : le Baccalauréat Professionnel**
 - ↗ au cours de l'année de Terminale et en contrôle en cours de formation (CCF)
 - ↗ en fin de Terminale et lors d'épreuves ponctuelles