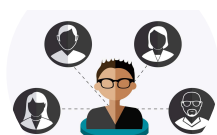


SECONDE Métiers de la Relation Clients et Usagers



Profil

- Attitudes commerciales
- Qualités de communication
- Bon relationnel
- Méthode et Organisation
- Etre studieux et dynamique
- Présentation soignée
- Autonomie
- Sens du contact, écoute



Enseignements

Une année de détermination permettant aux élèves de s'orienter vers un des 3 bac. La réalisation d'un "projet personnel professionnel" devant permettre à l'élève de choisir son orientation en fonction de ses goûts, ses compétences, ses motivations. L'élève de seconde bénéficie d'un suivi individualisé lors de l'Accompagnement Personnalisé. Il découvrira les différents aspects des 3 bac professionnels et fera



Conditions d'entrée

Après la classe de 3ème, seconde générale, technologique.

LES OBJECTIFS DE LA SECONDE :

Permettre à l'élève de se connaître (entretiens individuels, travail sur les compétences, les points forts, les qualités)

Découvrir les métiers de la vente et les entreprises du secteur

Préparer son projet personnel professionnel

Obtenir une certification intermédiaire (Accueil, suivi, prospection, entretien de vente, Economie-Droit)

l'acquisition d'un socle commun en enseignement professionnel et général commun aux 3 bac.



Nombre de places

60 places (2 classes de 30 élèves)



D'INFORMATIONS



CERTIFICATION INTERMÉDIAIRE

Les élèves préparent le BEP MRCU (Métiers de la Relation Clients Usagers) en fin de classe de 1ère



APRÈS LA SECONDE

Bac Pro Accueil Relation Clients/ Usagers

Bac Pro Commerce

Bac Pro Vente



6 semaines réparties sur l'année



www.lyceedecroisset.com