

## SECONDE PRO

# METIERS DE LA RELATION CLIENT

### Objectifs

- Acquérir les fondements des métiers liés au commerce, à l'accueil et à la représentation

### Conditions d'accès

- Après une 3<sup>ème</sup>, une seconde générale ou professionnelle, un CAP
- Tout cursus peut faire l'objet d'une étude personnalisée

### Matières enseignées

- Enseignement Général (15h) : Français, Histoire-Géo, Maths-Sciences, LV1, LV2 (espagnol ou italien), Arts, EPS.
- Enseignement Professionnel (15h) : Enseignement commercial, Eco Droit, PSE, DNL, Co-Intervention, Chef d'Œuvre

### Stages

- 7 semaines afin de découvrir les différents métiers de la relation client

### Poursuite d'études

- Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente  
*Option A* : animation et gestion de l'animation commerciale  
*Option B* : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac pro Métiers de l'Accueil

### Métiers

- Vendeur/se spécialisé/ée
- Employé/e de commerce
- Commercial/e
- Agent d'accueil

### Les + du Sacré Cœur

- Nombreux partenariats avec des entreprises ou associations** pour mettre en pratique sur le terrain les notions vues en cours
- Stages à l'étranger, Erasmus +, en 1<sup>ère</sup> et terminale
- Salles spécialisées (magasin pédagogique, borne d'accueil, salle de réunion, centrale téléphonique)
- Sections sportives (football, cyclisme, BMX, basket, roller...)

