

Lycée polyvalent du Dauphiné Lycée des métiers du cuir

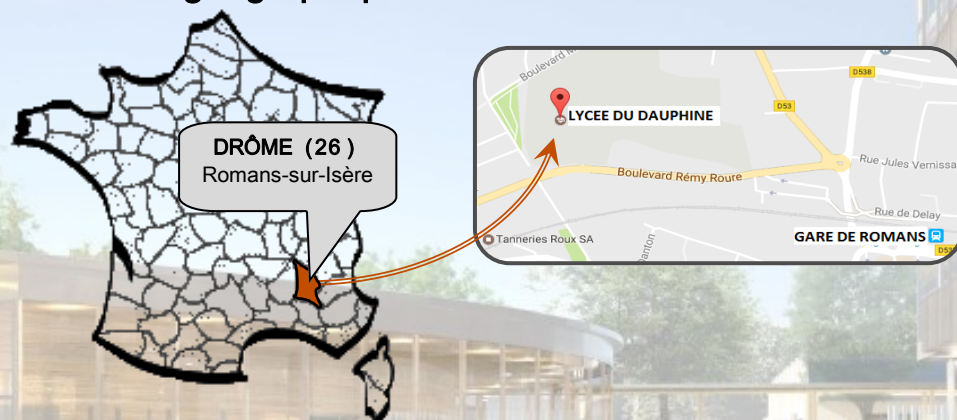
Pour tout renseignement complémentaire
contactez notre établissement:

Par téléphone : au 04.75.02.28.93
demander le secrétariat de scolarité

Par mail : ce.0260023j@ac-grenoble.fr

Par courrier : LPO du Dauphiné
38 boulevard Rémy Roure
BP 1113
26 100 Romans sur Isère

Situation géographique



Hébergement

Pour les lycéens : un internat de qualité est à votre disposition.

Pour les étudiants (BTS) : des logements étudiants sont disponibles
sur Romans.

Pour en savoir plus,
consultez notre site internet !

<http://www.ac-grenoble.fr/lycee/romans.dauphine/>



BAC PRO MRC

Métiers de la Relation Client

BAC
Pro

- 2nde MRC : tronc commun
Accueil - Vente - Commerce

- 1ère et Terminale :
Option A : Animation et gestion commerciale
Option B : Prospection clientèle et valorisation
de l'offre commerciale



LYCÉE DU
DAUPHINÉ
GÉNÉRAL TERTIAIRE INDUSTRIEL

Finis le temps des vendeurs « baratineurs ».
Face à une clientèle informée et exigeante, les vendeurs doivent **savoir argumenter**
et **adapter leur discours** en fonction des besoins de chacun.
Au terme de vendeur, on préfère aujourd'hui celui de **conseiller**... Source: Onisep

● **RECRUTEMENT** : Après la classe de troisième de collège.

● **CONTENU de la formation**

2nde : Tronc commun

Accueil - Vente - Commerce

1ère : une option au choix :

- **Option A** : animation et gestion de l'espace commercial

> Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

- **Option B** : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

> Le titulaire de ce diplôme travaille comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente, représentant multicarte ou agent commercial.

Les métiers du commerce

- **Vendeur conseil**
- **Employé commercial** dans les entreprises de distribution (petit magasin, magasin en franchise, grande surface) ou dans les entreprises de production (magasin d'usine).

Les métiers de la vente

- **Attaché commercial**
- **Représentant**
- **Prospecteur-vendeur** dans les entreprises de distribution ou de services
- **Téléprospecteur** ou **télévendeur**

MRC

BAC PRO Métiers de la Relation Client

Objectif

Former des **employés hautement qualifiés** qui, après quelques années d'expérience, pourront **devenir des collaborateurs de l'encadrement**.

« ... véritable ambassadeur des marques qu'il représente, l'attaché commercial est chargé de convaincre ses clients, de vendre les produits dont il s'occupe, mais aussi de décrocher de nouveaux marchés ... »

LES DÉBOUCHÉS

- **Vie active** : voir métiers ci-contre
- **Poursuite d'études** : Commerce et Vente
- **BTS NDRC** (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel)
- **Mention Comp. Assistance, conseil et vente à distance**
- **Mention Comp. Vendeur spécialisé en alimentation**



Cette formation
se déroule en **3 ans**
dont **22 semaines**
de périodes de **stage**.

Le contenu par discipline est à consulter
sur le site internet de l'établissement.