



LP Commercial et Hôtelier  
Auguste ESCOFFIER

# Baccalauréat Professionnel

Seconde **MRCU**

BAC PRO **VENTE** / BAC PRO **COMMERCE**

3  
ans

## La Formation

L'admission en seconde Bac professionnel COMMERCE et en Bac professionnel VENTE 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 du champ professionnel MRCU (Métiers de la relation aux clients et usagers). Les élèves sont évalués dans le cadre de la certification intermédiaire (niveau 5-diplôme du BEP) avant la fin de troisième semestre de formation, c'est-à-dire durant l'année de première Bac professionnel.

### Programmes de l'enseignement

Enseignement général	18 Heures
Enseignement professionnel	14.5 Heures
PFMP *	6 semaines (2 périodes de formation de 3 semaines)

\* Les périodes de formation en milieu professionnel s'intègrent dans la durée obligatoire légale de 22 semaines nécessaires pour pouvoir obtenir le baccalauréat professionnel.

### Qualités requises

- Aisance avec les chiffres,
- Bonne écoute,
- Ordre et Soins,
- Sens de l'organisation,
- Patience,
- Esprit d'Initiative,
- Persévérance

### Types d'entreprises

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

- Entreprise de distribution ou du commerce
- Magasin de vente au détail
- Magasin de la grande distribution

### Contenu & savoir faire

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

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

## Perspectives d'avenir

### Orientation après la classe de seconde

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

#### En Bac Pro COMMERCE :

La formation s'appuie sur trois axes principaux :

- Vendre
- Gérer
- Animer

L'activité se situe dans le magasin de vente.

#### En Bac Pro Vente :

La formation s'appuie sur trois axes principaux :

- La prospection
- La négociation
- Le suivi et fidélisation de la clientèle.

### Débouchés :

1/ Insertion professionnelle dans les entreprises commerciales de la place.

2/ Poursuite d'études en BTS NDRC (**N**égociation et **D**igitalisation de la **R**elation **C**lient) après l'obtention du Bac pro.

### TENUE PARTICULIERE

Présentation : tenue de ville ( pantalon ou jupe, chemise, chaussures fermées, hygiène irréprochable) .