

Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel :

OBLIGATOIRES

22 semaines réparties sur les trois ans (6+8+8).

Section Européenne Anglais

Cette section a pour objectif de favoriser la maîtrise d'une langue vivante étrangère, l'anglais, par les élèves et de favoriser l'ouverture européenne de l'établissement.

La scolarité en section européenne permet aux candidats ayant rempli les conditions requises d'obtenir l'indication "section européenne", suivie de la désignation de la langue, sur leur diplôme du baccalauréat.

Les élèves de première ont la possibilité d'effectuer une de leurs Périodes de Formation en Milieu Professionnel dans un pays de l'U.E, dans le cadre du programme Erasmus+.

Ces stages, en immersion totale dans le pays d'accueil, offrent une découverte linguistique, culturelle et professionnelle. Ils sont pour nos élèves une occasion unique de développer leur autonomie et favorisent leur insertion professionnelle.

Scan to discover !

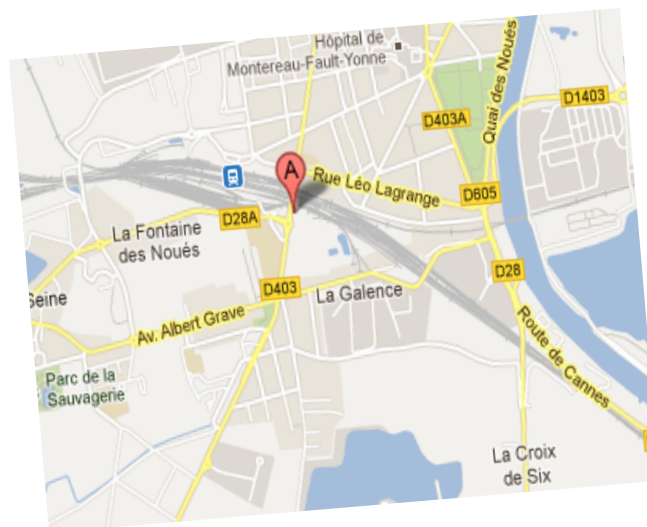


Download this free LinkedIn App to scan at work!



Où sommes-nous ?

A 2 pas de la gare de Montereau, avec son architecture moderne, le lycée **Flora Tristan** saura vous séduire !
Laissez-vous conquérir, nous saurons vous faire réussir.



Lycée labellisé
« lycée des métiers »
Administration des PME-PMI



Lycée Flora Tristan

12 avenue du 8 Mai 1945

77130 Montereau Fault Yonne

☎ : 01.64.32.50.62

<http://www.lyceefloratristan77.com>

Métiers de la Relation Client

Après une année de seconde commune à la famille de métiers «Métiers de la Relation Client», l'élève choisit de poursuivre entre :

Bac pro du Commerce et de la Vente Option A

Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Compétences à acquérir :

- Animer et gérer la clientèle
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Métiers

- Gestionnaire de rayon
- Vendeur spécialiste
- animateur d'équipe de vente
- Responsable d'unités de vente

Qualités requises

Avoir un bon relationnel Etre à l'écoute
Savoir maîtriser ses émotions Etre disponible
Souriant Véhiculer une bonne image Organisé

**La formation vous permettra
de développer ces qualités**

Poursuite d'études

- BTS **M**angement **C**ommercial **O**pérationnel
- BTS **N**égociation et **D**igitalisation de la **R**elation **C**lient
- BTS **S**upport à l'**A**ction **M**anagériale
- BTS **G**estion de la PME

Bac pro du Commerce et de la Vente Option B

Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale (PCVOC)

Compétences à acquérir :

- Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Métiers

- Représentant commercial
- Conseiller relation client à distance
- Chargé de prospection ou de clientèle
- Téléprospecteur
- Vendeur démonstrateur

Qualités requises

Avoir un bon relationnel Etre à l'écoute
Savoir maîtriser ses émotions Etre disponible
Souriant Véhiculer une bonne image Organisé

**La formation vous permettra
de développer ces qualités**

Poursuite d'études

- BTS **N**égociation et **D**igitalisation de la **R**elation **C**lient (N.D.R.C)
- BTS **M**angement **C**ommercial **O**pérationnel(M.C.O)
- BTS **S**upport à l'**A**ction **M**anagériale
- BTS Gestion de la PME

BAC Pro Métiers de l'Accueil

Compétences à acquérir :

- Gérer l'accueil à des fins d'information, d'orientation et de conseil
- Gérer l'information et des prestations organisationnelles
- Gérer la relation commerciale

Métiers

- Hôte d'accueil
- Hôte événementiel
- Standardiste
- Réceptionniste etc.

Qualités requises

Avoir un bon relationnel Etre à l'écoute
Savoir maîtriser ses émotions Etre disponible
Souriant Véhiculer une bonne image Organisé

**La formation vous permettra
de développer ces qualités**

Poursuite d'études

- BTS **N**égociation et **D**igitalisation de la **R**elation **C**lient (N.D.R.C)
- BTS **M**angement **C**ommercial **O**pérationnel (M.C.O)
- BTS **S**upport à l'**A**ction **M**anagériale
- BTS Gestion de la PME