

CONTACTEZ-NOUS

Lycée Montplaisir
75 rue Montplaisir – 26000 Valence
Mél. secretariat.lplt@ensemble-montplaisir.org
www.ensemble-montplaisir.org
Tél. 04 75 82 18 42



NOS VALEURS, NOTRE PROJET

Le lycée Montplaisir est un établissement catholique d'enseignement. Il accueille en son sein toute personne quels que soient son milieu social, son appartenance religieuse, ses convictions philosophiques.

CROIRE EN L'ÉLÈVE

En accueillant chacun dans sa différence pour bâtir avec lui un projet partagé, fondé sur ses capacités, ses désirs et nos valeurs de respect, de tolérance, de solidarité.

CONSTRUIRE & RÉUSSIR ENSEMBLE

- > **En accompagnant** le jeune par l'écoute et le dialogue
- > **En élaborant** conjointement un parcours personnalisé professionnalisant
- > **En développant** les aptitudes à travailler en équipe
- > **En favorisant** l'adaptabilité des jeunes à l'emploi
- > **En proposant** une ouverture sur l'Europe et le Monde
- > **En axant** la formation sur la maîtrise des savoir-être tout autant que les savoirs et savoir-faire
- > **En ouvrant** de nouvelles formations en réponse à l'évolution des besoins socio-économiques.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Après la 3ème, une entrée en 2nde « Métiers de la Relation Client » commune aux 3 bacs, puis une spécialisation à l'entrée en 1ère. (Bac « Accueil », « Commerce » ou « Vente »).
- Possibilité d'entrée aussi après une 2nde générale et technologique ou une 2nde pro d'une autre spécialité, soit en 2nde, soit en 1ère après étude du dossier.

- Après la 3ème , une entrée en 2nde « Métiers de la Relation Client » commune aux 3 bacs, puis une spécialisation à l'entrée en 1ère. (Bac « Accueil », « Commerce » ou « Vente »).
- Possibilité d'entrée aussi après une 2nde générale et technologique ou une 2nde pro d'une autre spécialité, soit en 2nde, soit en 1ère après étude du dossier.

APTITUDES / QUALITÉS



Empathie

Écoute active



Respecter les principes déontologiques

Esprit d'équipe



Autonomie

Esprit d'initiative



Curiosité

Gestion du stress

Rigueur

Rigueur Gestion des émotions

BAC PRO MÉTIER DE L'ACCUEIL DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Compétences professionnelles selon la spécialité du bac professionnel

> Accueil

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

> Commerce

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Proposer des actions commerciales génératrices de trafic dans le point de vente

> Vente

- Rechercher et analyser les informations à des fins commerciales
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection

> Commerce et vente

- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer la veille commerciale
- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Compétences communes aux trois spécialités

- Maîtriser la relation commerciale
- Prendre contact avec l'utilisateur et/ou le client
- Identifier la demande
- Sélectionner, contrôler et gérer l'information commerciale
- Rendre compte de l'activité
- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation des clients ou usagers
- Gérer les réclamations

Immersion de 22 semaines en milieu professionnel sur les 3 années de formation (2^{nde} à terminale professionnelle)

POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONSULTEZ LE SITE :
WWW.ENSEMBLE-MONTPLAISIR.ORG

VOTRE POURSUITE D'ÉTUDES

2 ANS

BTS SAM (Support à l'Action Managériale)
BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle)
BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
BTS Tourisme
BTS Gestion de la PME
BTS Professions Immobilières
BTS Assurance
BTS Technico-commercial

EMPLOI

BAC PRO MRC

VOS PERSPECTIVES DE MÉTIERS

Métiers de l'Accueil

- Hôte(sse) d'accueil
- Réceptionniste
- Chargé(e) de l'accueil
- Téléconseiller(ère)
- Chargé(e) de gestion locative en immobilier

Métiers du Commerce

- Vendeur(euse) - conseil
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(euse) qualifié(e)
- Vendeur(euse) spécialiste
- Employé(e) commercial(e)
- Télévendeur(euse) spécialisé(e)
- Téléconseiller(ère)

Métiers de la Vente

- Commercial(e) itinérant(e)
- Télévendeur(euse)
- Téléconseiller(ère)
- Conseiller(ère) de la Relation Client à distance
- Conseiller(ère) en vente directe
- Chargé(e) de clientèle

