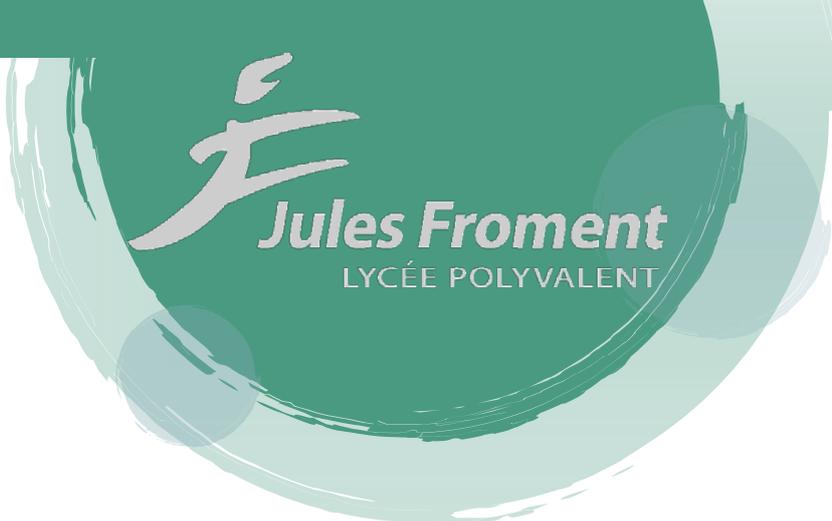


# LA CLASSE DE 2<sup>nd</sup> BAC PRO « METIERS DE LA RELATION CLIENT »



Accueil – Commerce – Vente

## Profil recherché :

- Aisance orale
- Esprit d'équipe
- Méthode et organisation

## Enseignements Généraux

FRANÇAIS <i>dont co-intervention</i>	2H30 1H
HISTOIRE-GEOGRAPHIE	1H
LANGUE VIVANTE A	2H
LANGUE VIVANTE B	1H30
ARTS APPLIQUES	1H
MATHEMATIQUES <i>dont co-intervention</i>	2H30 1H
EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE	2H
ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE	0H30
CONSOLIDATION ET ORIENTATION	3H

### La co-intervention, 3h pour donner du sens

Chaque semaine, les élèves sont en classe avec les professeurs d'enseignements professionnels et leurs professeurs de français ou de mathématiques. Cette co-intervention a pour objectif de donner du sens à l'enseignement et d'inscrire l'enseignement général dans la logique du métier préparé.

### La consolidation des savoirs

Pour mieux armer les élèves face aux enjeux du monde professionnel, l'*Accompagnement personnalisé* est recentré sur les matières générales et les compétences transversales que sont le savoir-être ou « apprendre à apprendre ».

## Enseignements Professionnels

LES STAGES EN ENTREPRISES (PFMP)
3 semaines au 1 <sup>er</sup> semestre
4 semaines au 2 <sup>nd</sup> semestre

LES LIEUX DE STAGES EN ENTREPRISE
Commerces de tous types
Etablissement ayant un service d'accueil
Etablissement en lien avec le tourisme

BLOCS DE COMPETENCES A VALIDER
Détermination d'orientation en fin de 2 <sup>nd</sup> e
Assurer le suivi de la relation client
Intégrer la relation client dans un cadre « omnicanal »

### Ouverture : la mention Européenne

Dans le but d'offrir aux élèves du Lycée des Métiers Jules Froment la meilleure intégration professionnelle possible, le lycée propose deux heures d'enseignement professionnel en anglais. Ce module complémentaire est évalué et reconnu au baccalauréat.