

Bac Professionnel

Métiers de la Relation Client

MRC



Lycée Saint-Bénigne

99 Rue de Talant, 21000 DIJON

03 80 58 33 43

info@groupe-sb.org

**LYCÉE PROFESSIONNEL
TERTIAIRE**
Saint-Bénigne

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes

- 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

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

20 semaines de période de formation en milieu professionnel
(6 semaines en 2^{de}, 8 semaines en 1^{ère} et 6 semaines en Terminale)

ACCÈS

- Toute admission débute par un échange entre l'élève, sa famille et le Directeur Pédagogique
- Pour les inscriptions en Seconde, démarche en parallèle à assurer via la procédure Affelnet-Lycée par le collège de votre enfant
- Passerelle en STMG possible au Lycée Saint-Bénigne après la Seconde Pro

LES DE SAINT-BÉNIGNE

- Un magasin d'application et un open-space administratif
- Lien étroit et permanent avec les entreprises
- Rémunération des périodes de stage
- Stage de 4 semaines à l'étranger possible avec Erasmus+
- Équipe pédagogique pro-active disponible
- Possibilité d'internat au Lycée Saint-Bénigne
- Certification Cambridge Business English, reconnue à l'international

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO, GPME en initial **au Sup' Saint-Bénigne**
- BTS MCO, NDRC, GPME et Titre Pro Manager d'Unité Marchande **en alternance à SB Formation**
- Formations en assistant notarial, Banque et Assurance...

**JOURNÉE EN IMMERSION
POSSIBLE**

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Capacité d'écoute active
- Organisation
- Capacité d'analyse
- Créativité
- Esprit d'initiative et persévérance
- Adaptabilité et polyvalence
- Réserve et confidentialité

MÉTIERS VISÉS

- Vendeur-conseil, conseiller en vente, conseiller commercial, assistant commercial, téléconseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle
- Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialisé
- Conseiller relation client, à distance, en vente directe, à domicile indépendant

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MAGASIN ÉCOLE

Un lieu pédagogique de 100m² ouvert au public

Possibilité de réaliser un stage de 4 semaines à l'étranger

MOBILITÉ ERASMUS+

RELATION ENTREPRISE

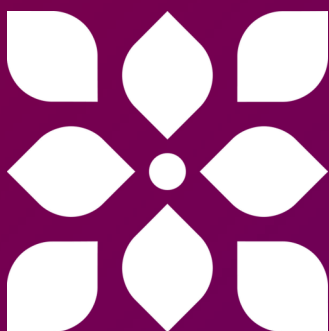
Partenariats, visites et interventions d'entreprises et de structures

Pack office, iPad, Canva, Wix, Trello, Applications IA

CLASSE NUMÉRIQUE

SUIVI

Accompagnement personnalisé des élèves



GROUPE
Saint-Bénigne

Le plaisir de
réussir, **ensemble**

RETROUVEZ-NOUS
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

