

**Qualités requises**

- ▶ Amabilité
- ▶ Autonomie
- ▶ Esprit d'équipe
- ▶ Communication
- ▶ Réactivité
- ▶ Rigueur
- ▶ Organisation
- ▶ Écoute du client
- ▶ Adaptation

**Généralités**

À l'issue de la 2nde, l'élève doit s'orienter (sous réserve des places disponibles et en fonction de ses résultats) vers l'une des 3 spécialités proposées dans cette famille de métiers MRC :

- Métiers du commerce et de la vente
- OPTION A : Animation et gestion de l'espace commercial
  - OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Métiers de l'accueil (spécialité non proposée au Lycée Camille Claudel)
- Le titulaire du BAC PRO MRC exerce son métier dans différents secteurs de la vente :
- ▶ Entreprises de distribution de biens ou de services possédant des points de vente sédentaires spécialisés ou généralisés (magasins etc)
  - ▶ Entreprises commerciales (distributeurs, grossistes...)
  - ▶ Entreprises de prestations de services de production

**Insertion professionnelle**

Le titulaire du BAC PRO MRC peut accéder à des emplois de :

- ▶ Conseiller vendeur
- ▶ Télévendeur
- ▶ Téléconseiller
- ▶ Agents Immobilier
- ▶ Commercial

**Accès à la formation**

Après une classe de 3ème..

**Poursuite d'étude**

Après l'optention de son diplôme, il est possible de s'orienter vers un BTS Management Commercial Opérationnel, Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Commerce International et encore bien d'autres

**PFMP**

Dans le cadre de la seconde BAC PRO MRC, l'élève doit effectuer 6 semaines de Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP). Ces stages permettront aux élèves une découverte des métiers afin d'affiner et de confirmer les voeux d'orientation des élèves vers les 3 Bacs Pro. En 1ère il devra effectuer 6 semaines de PFMP et 6 semaines également en Terminale.

