

## STATUT SCOLAIRE OU APPRENTISSAGE



### LES + DE LA MFR

- Salles de cours équipées de TBI (tableau blanc interactif) et réseau wifi sur l'ensemble des locaux
- Effectifs maîtrisés permettant un suivi personnalisé
- Portail pédagogique sur internet pour suivre les informations liées à votre formation
  - Restauration sur place et possibilité d'hébergement
- Mobilité professionnelle de 2 semaines possible à l'étranger (Erasmus)
- Etablissement labélisé E3D
- Etablissement pouvant accueillir du public en situation de handicap

### FINANCEMENT

- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise pour les apprentis ou par dotation du Ministère de l'Agriculture pour les scolaires
- Adhésion à l'association : 10 €/an
  - Frais de restauration et/ou d'hébergement disponibles sur notre site

1<sup>ère</sup> année du diplôme de niveau 4 Bac Pro MCV (Métiers du Commerce et de la vente) de l'Education Nationale.

Code diplôme 40031213, RNCP32208 (option A) / Code diplôme 40031214, RNCP32259 (option B)

### OBJECTIFS

- ♦ La 2<sup>nd</sup>e professionnelle Métiers de la Relation Client regroupe les métiers concernés par 6 grandes compétences professionnelles communes aux 2 spécialités de baccalauréat professionnel : métiers du commerce et de la vente (2 options) ou métiers de l'accueil (ex Arcu).
- ♦ L'élève de cette 2<sup>nd</sup>e professionnelle pourra acquérir des compétences communes portant sur les activités d'expression, de communication, d'accueil, de recherche et d'exploitation d'information, d'identification des besoins, de la demande, d'identification des clients, de ses profils, de conseil en vue de réaliser une vente, de fidélisation de la clientèle, de suivi de la relation-client, de service après-vente...

### MODULES DE FORMATION

- ♦ Modules généraux : économie - droit, mathématiques, français, histoire géographie, enseignement moral et civique, langues vivantes étrangères : anglais et espagnol, prévention santé environnement, arts appliqués et cultures artistiques, éducation physique et sportive
- ♦ Modules professionnels : vente conseil, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle et développement de la relation client.

### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- ♦ Pédagogie basée sur l'alternance, école/entreprise.
- ♦ Formation scolaire de 500 heures à la MFR (soit 15 semaines par an). Formation professionnelle dans des entreprises de distribution, de commerce, sociétés de services, administrations, sociétés commerciales...
- ♦ Rythme d'alternance : 1 semaine de MFR / 1 à 2 semaines d'entreprise.
- ♦ Parcours en 1 an, correspondant à la 1<sup>ère</sup> année du cycle de bac professionnel en 3 ans, aménageable selon le cursus du candidat et en fonction des éléments scolaires fournis.

### MODALITÉS D'EXAMENS

- ♦ Pas d'examens en classe de 2<sup>nd</sup>e.
- ♦ Avis de passage en classe de 1<sup>ère</sup> par le conseil de classe, sur la base du livret scolaire.

### ADMISSION

- ♦ Sortie de 3<sup>ème</sup> et avis favorable pour un passage en 2<sup>nd</sup>e professionnelle. Avoir 14 ans révolus et avoir signé une convention de stage, ou avoir 15 ans et avoir signer un contrat d'apprentissage.
- ♦ Entretien de motivation avec le Directeur ou un membre de l'équipe pédagogique.
- ♦ Possibilité d'entrée immédiate, après entretien de validation des motivations, contrôle des conditions administratives liées au diplôme et complétude du dossier administratif

### DÉBOUCHÉS

- ♦ Poursuite d'étude en BTS NDRC, MCO, ou toute autre formation supérieure susceptible d'accueillir le titulaire du diplôme.
- ♦ Insertion dans la vie professionnelle.

### LA MFR EN CHIFFRES

Consulter notre site internet

