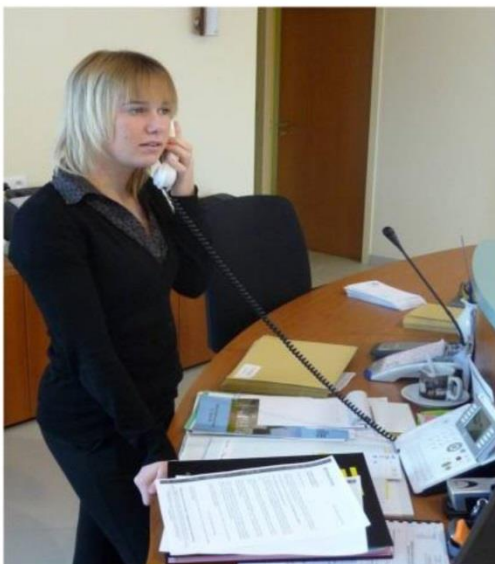




**Lycée des métiers**  
de l'automobile,  
de l'industrie des procédés,  
et de la relation client.



OUVERTURE SECTION EUROPEENNE  
**RENTREE 2015**



- 🔗 Renforcement linguistique
- 🔗 Activités professionnelles en anglais
- 🔗 Période de formation en milieu professionnel possible à l'étranger

## **BACCALAUREAT PROFESSIONNEL ACCUEIL RELATION CLIENTS ET/OU USAGERS**

### **Le recrutement**

- Après la 3<sup>ème</sup> de collège
- Après la seconde ou première générale ou technologique
- Après un CAP relevant du même champ professionnel

### **Les objectifs de la formation**

- Accueil clients et/ou des usagers
- Accueil téléphonique
- Vente liée aux services au téléphone et/ou face à face
- Gestion de l'accueil et activités administratives

### **La formation en milieu professionnel**

La formation se déroule sur 3 ans.

Elle comprend une certification : BEP Métiers de la Relation Clients et Usagers.

22 semaines sur 3 ans :

- Seconde : 6 semaines
- Première : 8 semaines
- Terminale : 8 semaines

*En entreprises, administrations, structures diverses,  
dans les domaines de l'accueil, du suivi clientèle et de  
la vente.*

### **Accueil événementiel en classe de première (validation de l'épreuve E33 - Accueil en face à face)**

Les élèves participent à différents événements comme par exemples :

Forum « Autour de bébé » en partenariat avec la CPAM de Cherbourg, Forum des Métiers et des Formations du Cotentin en partenariat avec Carrière 2000 et le Championnat de France d'Athlétisme.

Egalement une campagne d'appels sortants auprès de la plateforme téléphonique bilingue de la CPAM de Cherbourg.

### **Les métiers accessibles**

- Chargé(e) d'accueil (face à face direct ou téléphonique)
- Vendeur Conseil en Prestation de Services
- Télé-conseiller/télévendeur
- Agent d'escalade...

### **La poursuite d'études**

L'objectif du baccalauréat professionnel est l'insertion dans la vie active, néanmoins, il est possible de poursuivre en enseignement supérieur :

- BTS
  - Tourisme
  - Management des Unités Commerciales
  - Négociation Relation Clients
  - Technico-commercial
- DUT

