



**LP Raoul Follereau**

Champ professionnel

# MRCU

Métiers de la Relation aux  
Clients & Usagers

Baccalauréat  
Professionnel

## Vente

*Prospection - négociation - Suivi de clientèle*

*Un métier de contact,  
un travail de terrain*

### *Pour quoi faire ?*

#### *Apprendre à*

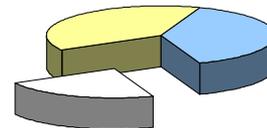
- *Vendre des biens ou des services ;*
- *Développer et fidéliser la clientèle ;*
- *Communiquer en face à face ou au téléphone ;*
- *Participer au développement et aux objectifs de l'entreprise.*



### *Comment ?*

#### *Formation en 3 ans*

*Enseignement  
professionnel  
15h / semaine*



*Au Lycée*

*Enseignement  
général  
15h / semaine*

*En Entreprise*

*22 semaines sur les 3 années*



*Des applications pratiques  
au lycée dans le pôle vente  
équipé de matériel informatique,  
d'outils de communication  
(centre d'appels pédagogique)*

### *Pour qui ?*

*Elève de Troisième*

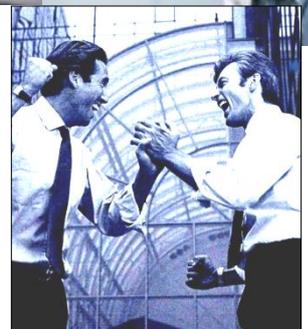


### *Et après ?*

*Le Bac Pro Vente permet de s'insérer  
immédiatement dans le monde professionnel*

*Cependant, il est toujours possible,  
suivant les goûts et les compétences de chacun,  
de poursuivre en*

- *BTS NRC, MUC ou DUT TC*
- *Autre formation post-bac*



**Contact :**  
Chef de travaux  
Pôle tertiaire  
Tél : 03 84 90 16 25

[www.lycee-follereau-belfort.fr](http://www.lycee-follereau-belfort.fr)