



**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.

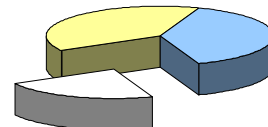


*Des applications pratiques  
au lycée dans le pôle vente  
équipé de matériel informatique,  
d'outils de communication  
(centre d'appels pédagogique)*

### Comment ?

Formation en 3 ans

Enseignement  
professionnel  
15h / semaine



Au Lycée

Enseignement  
général  
15h / semaine

En Entreprise

**22 semaines sur les 3 années**

### Pour qui ?

Elève de Troisième

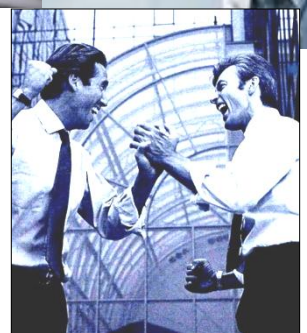


### Et après ?

*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)