

# Poursuite d'études

Première et Terminale BAC Pro Commerce

Première et Terminale BAC Pro A.R.C.U.

# Le Lycée en images

## Cafè'



## CDI



## Salle de Devoirs



Retrouvez toutes  
les plaquettes de nos sections  
sur [www.ozanam-lycee.fr](http://www.ozanam-lycee.fr)



# Pour nous contacter

Lycée Polyvalent  
Lycée des Métiers  
« Services à la Personne »  
Privé Catholique  
Frédéric OZANAM

Site Mont-Héry  
1 Rue de la Fraternité - BP 2059  
51001 CHALONS EN CHAMPAGNE Cedex

Téléphone : 03 26 69 32 70  
Télécopie : 03 26 68 34 49  
[magloire.dembet@ozanam-lycee.fr](mailto:magloire.dembet@ozanam-lycee.fr)

Site web : [www.ozanam-lycee.fr](http://www.ozanam-lycee.fr)  
Espace pédagogique : [www.ozanet.fr](http://www.ozanet.fr)

PORTES OUVERTES



Garçons Internat Filles  
Collège St Etienne Lycée Ozanam

Baccalauréat

*Filière Professionnelle*

## 2nde BAC PRO

Métiers de la Relation  
aux Clients et  
aux Usagers

## M.R.C.U.



Lycée  
Polyvalent  
Privé Catholique  
Frédéric Ozanam

# Le BAC Pro M.R.C.U

## Conditions d'Accès

La classe de 2<sup>nd</sup>e BAC PRO MRCU est commune pour les jeunes issus de 3<sup>ème</sup> ayant choisi de s'orienter dans le tertiaire commercial, avec pour objectif l'obtention de l'un des BAC PRO en 3 ans :

- Commerce
- ARCU (Accueil – Relation Clients et Usagers)
- Vente et Représentation

## Des qualités à développer

- Aptitude à la communication, à l'expression.
- Sens du contact humain, de l'écoute, de la responsabilité
- Aptitude à l'accueil
- Autonomie



*Vie Lycéenne*

Sorties Culturelles

Cafétéria et Self

Cours de Chinois

Association Sportive

et + encore ...

## Les Activités

Employé polyvalent, il participe à la réalisation d'activités spécifiques dans les domaines professionnels du Commerce, de la Vente et des Services.

- Il contacte, accueille, informe, oriente les clients et/ou les usagers.
- Il présente des produits et/ou des services.
- Il conseille, finalise les ventes.
- Il participe à l'organisation des espaces de travail.

## Périodes de Formation

### en Milieu Professionnel

6 semaines (3+3)

Sociétés commerciales  
Administrations  
Associations



## La Formation

Matière	Horaire Hebdo
<b>Enseignement Général</b>	
Français - Histoire Géographie ECJS	4h30
Mathématiques	2h
LV1 et LV2	4h
Arts appliqués	1h
EPS	2h
Français et/ou maths et/ou LV	1h30
<b>Enseignement Professionnel</b>	
<b>Pôle 1 :</b>	
Accueil et information du client ou de l'utilisateur	3h
Suivi, prospection des clients ou contact avec les usagers.	2h
<b>Pôle 2 :</b> Conduite d'un entretien de vente	7h
<b>Pôle 3 :</b> Economie—Droit	3h
Prévention-Santé-Environnement	1h
Accompagnement Personnalisé	2h