

Baccalauréat professionnel MRCU

(Métiers de la Relation Clients et des Usagers)
Commerce

Objectif :

Son objectif est de former des vendeurs capables de s'adapter aux besoins des différents points de vente tant dans la diversité des tâches commerciales et de gestion que de l'encadrement.

Profil :

Bonnes présentation et élocution, persévérance, résistance physique, dynamisme et esprit d'initiative.

Matières dominantes :

Techniques de vente et d'animation
Gestion commerciale
Economie-droit
Français
Anglais...

Formation :

3 ans dont 22 semaines de stage. (1^{ère} année : 6 semaines, 2^{ème} année : 6 semaines et 3^{ème} année : 10 semaines) dans des entreprises de distribution de biens sur des points de vente sédentaires, de tailles variées, spécialisées ou généralistes.