

Baccalauréat professionnel MRCU

(Métiers de la Relation Clients et des Usagers)
VENTE

Objectif :

Son objectif est de former des vendeurs capables de s'adapter aux besoins des entreprises tant dans la diversité des tâches proposées que dans la valorisation de son image.

Profil :

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

Matières dominantes :

Techniques de vente
Gestion, communication
Economie-droit
Français
Anglais...

Formation :

3 ans dont 22 semaines de stage. (1^{ère} année : 6 semaines, 2^{ème} année : 8 semaines et 3^{ème} année : 8 semaines) dans des entreprises avec un service commercial dédié. (Exemples : concessions automobiles, agences immobilières, assurances, etc...)