



SCOLAIRE

# BAC PRO

BACCALURÉAT PROFESSIONNEL

# MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT

**Le Bac Pro, diplôme de niveau IV, sanctionne une formation de vendeur automobile capable d'établir une relation clientèle de qualité durable, de prospecter la clientèle, d'animer et de gérer l'espace commercial, de vendre des véhicules ou des pièces de rechange et accessoires.**

## LES + DE LA FORMATION

- étude de cas concret avec mises en situations réelles dans une démarche commerciale active

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Deux possibilités à la suite d'un Bac Pro :

- accès à la vie active
- poursuite d'études en BTS (Brevet de Technicien Supérieur) Gestion de la PME ou Négociation et digitalisation de la relation client



## RECRUTEMENT

Après une classe de 3<sup>e</sup> ou un CAP de la spécialité

## DURÉE DES ÉTUDES

**3 ans** / scolaire uniquement

22 semaines en entreprise

**2 ans** / scolaire uniquement

18 semaines en entreprise

## SCOLARITÉ

30 heures de cours hebdomadaires

## Enseignement général : 12 à 14 heures

Français, histoire, géographie, mathématiques, co-enseignement français-mathématiques, enseignement moral et civique, langue vivante, arts appliqués et cultures artistiques

## Enseignement technique théorique : 1 heure

Prévention santé et environnement

## Projets et activités de soutien : 3 à 4 heures

## Enseignement professionnel : 12 heures

Prospection et suivi clientèle, communication, négociation, mercatique, droit, économie, animation commerciale

## Éducation physique et sportive : 2,5 heures

## Spécificité automobile: 2 heures

Vente d'automobiles, de pièces de rechange, d'accessoires de service. Les périodes de formation en entreprise se déroulent en entreprise du secteur automobile

## CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

Sketch de vente, contrôle en cours de formation, examen blanc

« Entré au GARAC en mécanique auto, j'ai ensuite continué en Bac Pro Métiers de la Relation Client pour élargir mes compétences dans le domaine automobile. La suite sera en BTS Gestion de la PME. J'aurai donc une triple compétence à faire valoir sur mon CV, ce que recherchent de nombreuses entreprises ! »

Axel



**GARAC**  
CAMPUS NATIONAL

GARAC  
3, boulevard Gallieni BP 30004  
95102 ARGENTEUIL CEDEX  
Tél. : 01 34 34 37 41  
[www.garac.com](http://www.garac.com)