



# SECONDE PROFESSIONNELLE

## Lycée Sainte Philomène

### FILIÈRES

- BAC Général
- BAC Technologique
- STMG

### LYCÉE PROFESSIONNEL

- BAC Pro  
Commerce / Vente
- BAC Pro Accueil

### LES HORAIRES EN 2<sup>nd</sup>e PROFESSIONNELLE

#### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

L'enseignement professionnel de la famille des « Métiers de la Relation Client » s'articule autour de trois blocs de compétences communes : (11 h)

- Intégrer la relation client dans un cadre « omnicanal »
  - Assurer le suivi de la relation client
  - Collecter et exploiter l'information dans le cadre de la relation client.
- Économie-Droit (1 h)
  - Prévention Sécurité et Environnement (1 h)

#### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique (3,5 h + 1 h de co-intervention)
- Mathématiques (1,5 h + 1 h de co-intervention)
- LV1 Anglais ou Allemand (2 h)
- LV2 Anglais ou Allemand (1,5 h)
- Arts appliqués et cultures artistiques (1 h)
- Éducation physique et sportive (2,5 h)
- Consolidation, accompagnement personnalisé, accompagnement au choix à l'orientation (3 h)

Institution Sainte Philomène  
19A Boulevard HANAUER  
67500 HAGUENAU

03.88.07.15.15  
[www.sainte-philo.com](http://www.sainte-philo.com)



### L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ EN 2<sup>nd</sup>e PRO

L'accompagnement personnalisé permet d'**individualiser le parcours de l'élève**. Il répond à différents objectifs :

- Consolider les compétences en fonction des besoins de l'élève. (Déterminés à l'issue des tests de positionnement de début de 2<sup>nd</sup>e Pro)
- Offrir une aide méthodologique. (prise de notes, recherche documentaires)
- Préparer l'orientation tout au long du cycle. (Entraînements aux examens et concours, soutien du projet professionnel)

## APRÈS LA 2<sup>nd</sup>e PROFESSIONNELLE MRC

Après la 2<sup>nd</sup>e professionnelle métiers de la relation client, les élèves passent en 1<sup>ère</sup> professionnelle dans une des deux spécialités de bac professionnel

- **BAC PRO Métiers du commerce et de la vente**  
- option A : animation et gestion de l'espace commercial
- **BAC PRO Métiers du commerce et de la vente**  
- option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- **BAC PRO Métiers de l'accueil**

## LES PFMP - 6 semaines sur l'année de 2<sup>nd</sup>e

Les périodes de formation en milieu professionnel font partie intégrante et obligatoire de la formation.

Elles impliquent un rapport particulier avec l'entreprise. L'élève n'y applique pas seulement ce qu'il a appris au lycée ; l'entreprise est le lieu où il acquiert certaines compétences professionnelles définies dans le diplôme qui ne peuvent être obtenues qu'au contact de la réalité professionnelle. Elles sont des occasions privilégiées et constituent un facteur déterminant d'insertion.

## SECTIONS SPORTIVES

- o Basket-ball
- o Football



## LE PROJET DU LYCÉE SAINTE PHILOMÈNE

- Un enseignement de qualité
- Une collaboration étroite avec les parents
- Un suivi efficace des élèves
- Un accompagnement à l'orientation post-bac
- Un projet éducatif épanouissant
- Une cafétéria pour les lycéens
- Un lycée à taille humaine
- Une volonté d'ouverture à l'Europe

PORTES OUVERTES  
**SAMEDI 11  
MARS 2023**  
de 9h à 13h

## LES METIERS

- **Avec un bac pro métiers de l'accueil** : chargé d'accueil, agent d'accueil, agent d'accueil et d'information, hôte d'accueil, technicien d'accueil, hôte événementiel, standardiste, téléopérateur, téléconseiller, réceptionniste, agent d'escale, etc.
- **Avec un bac pro métiers du commerce et de la vente** :  
**Option A** : Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste, etc.  
**Option B** : Conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial

## LES POURSUITES D'ÉTUDES

### Après un bac pro Métiers de l'Accueil

Avec un bon niveau en langues, possibilité de poursuite d'études en « Mention Complémentaire » (MC).

- MC accueil dans les transports / reception
- BTS banque, conseiller de clientèle (particuliers)
- BTS gestion de la PME
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS support à l'action managériale
- BTS Tourisme

### Après un BAC PRO Métiers du commerce et de la vente - option A+B animation et gestion de l'espace commercial

- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS CCST (technico-commercial)