

Institution Sainte Philomène
19A Boulevard HANAUER
67500 HAGUENAU

03.88.07.15.15
www.sainte-philo.com



SECONDE PROFESSIONNELLE

Lycée Sainte Philomène

FILIÈRES

- BAC Général
- BAC Technologique
- STMG

LYCÉE PROFESSIONNEL

- BAC Pro Commerce / Vente
- BAC Pro Accueil

LES HORAIRES EN 2nde 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)

L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ EN 2nde 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 2nde Pro)
- **Offrir une aide méthodologique**. (prise de notes, recherche documentaires)
- **Préparer l'orientation** tout au long du cycle. (Soutien du projet professionnel, accompagnement dans la recherche de stage)

APRÈS LA 2nde PROFESSIONNELLE MRC

Après la 2nde professionnelle métiers de la relation client, les élèves passent en 1^{ère} 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
 - option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- **BAC PRO Métiers de l'accueil**

**PORTES OUVERTES
SAMEDI 17
FÉVRIER 2024
de 9h à 13h**

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

LES PFMP - 6 semaines sur l'année de 2nde

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

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)

