

# Lycée professionnel Gisèle Halimi



## Métiers de la Relation Clients

C.A.P.  
Equipier Polyvalent du  
Commerce

Bac. Pro.  
Métiers du Commerce

Bac. Pro.  
Métiers de la Vente

Bac. Pro.  
Métiers de l'accueil

## Métiers d'Arts

Bac. Pro.  
Marchandisage Visuel

FCIL 2M  
Mix Merchandising



# CAP Equipier Polyvalent du Commerce

## Les Métiers

- Employé(e) de libre-service, de grande surface, de rayon
- Equipier de caisse, hôte(sse) de caisse
- Vendeur en alimentation générale
- Vendeur en produits utilitaires
- Vendeur en prêt-à-porter, en confection

## Compétences développées

- Assurer la réception et le suivi des commandes et des colis
- Contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale.
- Accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat

## Qualités attendues

- Disponibilité
- Goût du contact
- Bonne présentation
- Sens de l'organisation
- Volonté de satisfaire le client

## La formation en milieu professionnel

Stage en milieu professionnel (PFMP) : 14 semaines sur les 2 années de formation

## Les poursuites d'études

- Bac pro Métiers du Commerce
- Bac pro Métiers de la Vente
- Bac pro Métiers de l'Accueil



# Bac pro **Métiers du Commerce**

## Les Métiers

Ils s'exercent au sein d'une unité commerciale physique ou à distance :

- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle

## Compétences développées

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

## Qualités attendues

- Qualités de communication et sens de l'écoute
- Bon relationnel
- Bonne présentation
- Aptitude à travailler en équipe
- Volonté de satisfaire le client

## La formation en milieu professionnel

Stage en milieu professionnel (PFMP) : 22 semaines sur les 3 années de formation

## Les poursuites d'études

- BTS NDRC
- BTS MCO
- BTS Technico-commercial
- BTS Banque, Assurance
- BTS Professions immobilières



# Bac pro **Métiers de la Vente**

## Les Métiers

L'activité nécessite des déplacements en visite clientèle y compris en démarchage à domicile :

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Représentant commercial

## Compétences développées

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

## Qualités attendues

- Qualités de communication et sens de l'écoute
- Bon relationnel
- Bonne présentation
- Aptitude à travailler en équipe
- Volonté de satisfaire le client

## La formation en milieu professionnel

Stage en milieu professionnel (PFMP) : 22 semaines sur les 3 années de formation

## Les poursuites d'études

- BTS NDRC
- BTS MCO
- BTS Technico-commercial
- BTS Banque, Assurance
- BTS Professions immobilières



# Bac pro **Métiers de l'accueil**

## Les Métiers

Le personnel chargé de l'accueil est en position d'interface directement avec les publics accueillis :

- Hôte, hôtesse d'accueil
- Standardiste, réceptionniste
- Téléconseiller, téléconseillère
- Agent, agente d'escale

## Compétences développées

- Accueil multicanal : Information, orientation et conseil
- Interface à des fins organisationnelles : compte rendu d'activité, gestion des prestations, mise en œuvre de projet
- Interface dans la relation commerciale : développement de la relation commerciale, contribution à la satisfaction et la fidélisation du public, gestion des réclamations

## Qualités attendues

- Qualités de communication
- Excellent relationnel, sourire
- Tenue, présentation, posture
- Sens de l'écoute et de l'empathie
- Réactivité face à l'affluence

## La formation en milieu professionnel

Stage en milieu professionnel (PFMP) : 22 semaines sur les 3 années de formation

## Les poursuites d'études

- BTS Communication
- BTS Tourisme
- BTS Support à l'action managériale
- BTS Banque, Assurance
- BTS Gestion de la PME





# Bac pro **Marchandisage Visuel**

## Les Métiers

Séduire les passants, leur donner envie d'entrer, peut-être d'acheter... telle est l'ambition de l'étalagiste metteur en scène des produits dans les vitrines des magasins ou sur les stands des foires et des expositions,

- Etalagiste
- Concepteur de stand
- Visuel merchandiseur ou présentateur visuel
- Agenceur

## Compétences développées

- Contribuer à l'expression de l'image commerciale d'une entreprise, d'une marque ou d'un produit
- Elaborer, réaliser et implanter un aménagement de boutique, vitrine, podium, corner et rayon
- Présenter les produits de façon fonctionnelle, esthétique et commerciale
- Connaître les outils de communication graphique

## Qualités attendues

- S'informer régulièrement sur les tendances artistiques et techniques de présentation visuelles
- Avoir le souci du détail et des finitions
- Ouverture d'esprit, curiosité et talent créatif
- Motivation pour les Arts appliqués

## La formation en milieu professionnel

Stage en milieu professionnel (PFMP) : 22 semaines sur les 3 années de formation

## Les poursuites d'études

- DN MADE Espace
- DN MADE Evènementiel
- DN MADE Objet
- DN MADE Innovation sociale
- FCIL Marchandiseur Mix



# FCIL Mix Merchandising

## MIX MERCHANDISING

### UN MERCHANDISING POLYVALENT

Mise en valeur de produits et services dans les surfaces de vente et à travers les médias numériques + Déploiement de l'image de marque :

- Techniques d'étalagiste, d'agencement d'espaces commerciaux ;
- Techniques de l'image et de la communication.



## PROFILS RECHERCHÉS

Bac pro AMA Marchandisage visuel  
Bac pro Communication pluri-média  
Bac pro Commerce  
Bac STD2A.

- capacités en dessin et en fabrication ;
- bonne connaissance de l'outil informatique ;
- pratique des logiciels de DAO, CAO, PAO ;
- curiosité intellectuelle dans les domaines des arts, du design et du commerce ;
- capacités en communication orale et écrite.

## CANDIDATER

- Parcoursup > FCIL Marchandiseur visuel cross-canal (Mix Merchandising).
- Poster CV + lettre de motivation présentant un projet professionnel
- Entretien



## CONTENU DE LA FORMATION

### Workshops numériques

Avec des professionnels du community management, du set design et de la direction artistique.

### Modules professionnels

Techniques de l'image. Mise en valeur des produits dans l'espace de vente : vitrine, stand, corner, podium, agencement boutique ...  
Notions de Commerce + Marketing

### Stages en entreprises

Dans des entreprises ciblées pour travailler des projets et compétences spécifiques en merchandising physique et numérique.

### Modules transversaux

Communication, enrichir sa culture générale, pratiquer l'anglais professionnel.

## CALENDRIER DE LA FORMATION

### Formation en 1 an

Début : 4 octobre 2021  
Fin : 8 juillet 2022



### 12 semaines

Stage en entreprise dans des commerces ciblés.

### 20 semaines

Formation au lycée sous forme de modules.