

LVE : Anglais, Espagnol, Occitan

Section Européenne ESPAGNOL

Objectifs de la formation

Former un professionnel qualifié et immédiatement opérationnel, capable d'accueillir, d'aider, de conseiller, d'offrir ou de vendre des prestations au public.

Formé aux techniques relationnelles, le diplômé du bac professionnel « ARCU » sait répondre aux demandes en face à face ou par téléphone, évaluer la satisfaction de l'interlocuteur, traiter les réclamations.

Il a également des compétences commerciales, en marketing, action publicitaire et économie-droit. Il connaît les caractéristiques de la clientèle et sait lui vendre un service.

Contenu de la formation

La formation se compose de

- **45% matières générales :**
Deux langues vivantes, français, histoire-géographie, arts appliqués, EPS,... mais aussi de
- **55% matières professionnelles et spécifiques à ce diplôme :**
Techniques de communication, gestion commerciale, activités administratives liées à l'accueil, économie droit, mathématiques ...
- **6 semaines de stage en entreprise en classe de Seconde,**
8 semaines en classe de Première et
8 semaines en classe de Terminale.

Conditions d'admission

Ce bac professionnel se prépare en trois ans après la classe de troisième. Les élèves de seconde (GT ou Pro) et les titulaires d'un diplôme au minimum de niveau V (CAP, BEP) peuvent postuler sur places vacantes pour une entrée en première.

Pour tout renseignement sur les procédures, s'adresser au C.I.O. de son secteur.



Et après ? Débouchés et poursuite d'études

Les titulaires du Bac Pro Accueil-relation clients et usagers peuvent devenir Agent d'accueil, Hôte d'accueil, Conseiller clientèle ou Standardiste.

De nombreux diplômés de Bac Pro choisissent toutefois de poursuivre leurs études. Si c'est votre cas, plusieurs possibilités s'offrent à vous :

- ▶ Spécialisation en suivant une Mention Complémentaire (formation Bac + 1) : Accueil-réception, Télésécretariat et Services Voyages, ...
- ▶ Poursuite d'études en BTS ou IUT (formation Bac + 2) : BTS Management des unités commerciales (MUC), BTS Négociation et Relation des Clients (NRC), IUT Techniques de commercialisation.