

SECONDE  
BAC PRO METIERS  
DE LA RELATION  
CLIENT



# PEPY

PÔLE D'ENSEIGNEMENT PUBLIC D'YSSINGEAUX

2 Lycées pour vous accueillir

+ 2 centres de formation  
pour adultes et apprentissage



**Emmanuel Chabrier** Lycée polyvalent  
Yssingeaux



**George Sand** Lycée agricole  
Yssingeaux



# LYCEE POLYVALENT EMMANUEL CHABRIER



**Emmanuel Chabrier** Lycée polyvalent  
Yssingeaux

**ORIENTATION**  
**MODE D'EMPLOI AFFELNET LYCÉE**

## 3ème Prépa Pro

### Troisième Prépa Métiers

*Je souhaite découvrir des métiers*

*J'ai le sens du contact, j'apprécie le travail manuel  
Je souhaite m'orienter vers la voie professionnelle ou  
l'apprentissage*

*Dossier académique de candidature*

*En formation Initiale*

## Je veux poursuivre en CAP :

### CAP Production et service en Restaurations (PSR)

*(Rapide, collective, cafétéria)*

*J'aime découvrir de nouvelles saveurs, assurer le service  
J'ai le sens de l'organisation*

*Je souhaite entrer rapidement dans la vie active*

**Code vœux: 04311166**

*En formation Initiale*

## Je veux poursuivre en Bac Pro

### Seconde Bac Pro Métiers de l'hôtellerie - Restauration

1ERE

Commercialisation  
et service

Cuisine

**Code vœux : 04311227**

*En formation Initiale ou par Alternance*

### Seconde Bac Pro Métiers de la relations client

1ERE

Accueil

Commerce

**Code vœux : 04321200**

*En formation Initiale ou par Alternance*



### Seconde Bac Pro Métiers du Pilotage et la maintenance d'installations automatisées

Maintenance des Système de Production Connectés

**Code vœux : 04311130**

*En formation Initiale ou par Alternance*



## Je veux poursuivre en 2nde Générale — Code vœux : 04321164

Pour m'orienter ensuite

### EN 1ERE BAC GENERAL :

*Enseignements de Spécialités au lycée Emmanuel Chabrier 3 au choix :*

- Histoire - géographie et sciences politiques
- Humanité, littérature et philosophie
- Langues, littérature et cultures étrangères, Anglais ou Espagnol
- Mathématiques
- Physique - Chimie
- Sciences de la vie et de la terre
- Sciences économiques et sociales





## MON ORIENTATION ET MON INSCRIPTION SUR AFFELNET : DEROULEMENT

1 - En mars et mai ,visite du lycée lors de rendez-vous d'orientation individuels.

*(Prise de rendez-vous obligatoire auprès de l'accueil : 04 71 59 02 87)*

2 - En mars/avril, consulter notre site internet :<http://www.lycee-chabrier-yssingeaux.com/>

3- A partir de Mai, mon établissement scolaire ou ma famille saisissent mes vœux via le téléservice AFFELNET LYCEE (application informatique préparatoire à l'affectation).

**RETROUVEZ LE LYCEE EMMANUEL CHABRIER EN SAISSANT SON CODE 0430953C**

*Saisir le code correspondant à l'orientation choisie :*

### POST 3ème :

- **CAP Production et service en Restaurations (PSR) : Code 04311166**
- **Seconde Bac Pro Métiers de l'hôtellerie - Restauration : Code 04311227**
- **Seconde Bac Pro Métiers de la relations client : Code 04321200**
- **Seconde Bac Pro Métiers du Pilotage et la maintenance d'installations automatisées : Code 043311130**
- **Seconde Générale — Code : 04321164**

**POUR TOUT RENSEIGNEMENT, NOUS CONTACTER :**

Mail : [Ce.0430953C@ac-clermont.fr](mailto:Ce.0430953C@ac-clermont.fr)

Tél. : 04 71 59 02 87 / Fax : 04 71 59 12 24

175, Impasse du complexe sportif

Le Piny Haut •

43201 Yssingeaux cedex 1



## INFOS PRATIQUES

**ADMISSIONS** : La 2de professionnelle **métiers de la relation client** se prépare après la classe de 3e.

Les élèves choisissent, en fin de 3e, cette famille de métiers s'ils veulent acquérir des compétences professionnelles en vente, commerce et dans l'accueil en vue de préparer une des spécialités de baccalauréat professionnel.

*Les élèves en apprentissage ne passent pas par ces classes de 2de pro « famille de métiers » mais entrent directement dans une 2de pro correspondant à la spécialité du bac pro choisi.*

## LES POURSUITES D'ÉTUDES

Après la 2de professionnelle métiers de la relation client, les élèves passent en 1re professionnelle dans une des deux spécialités de bac professionnel choisie :

- **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**



## LE PLUS DU PEPY

- Un site exceptionnel au cœur des Sucs Yssingelais, accès direct en bus.
- Un suivi de vie scolaire individualisé internat ou demi-pension, études dirigées...
- Un partenariat avec les entreprises et les acteurs locaux.



**Emmanuel Chabrier** Lycée polyvalent  
Yssingeaux



LYCEE POLYVALENT  
**EMMANUEL  
CHABRIER**

175, Impasse du complexe sportif

Le Piny Haut • BP 26

43201 Yssingeaux cedex 1

Tél. : 04 71 59 02 87

Fax : 04 71 59 12 24



Ce.0430953c@ac-clermont.fr

<http://www.lycee-chabrier-yssingeaux.com>

**SECONDE BAC  
PRO MÉTIERS DE LA  
RELATION CLIENT**

1 AN

DIPLÔME NATIONAL



## A SAVOIR

La 2<sup>de</sup> professionnelle métiers de la relation client regroupe les métiers concernés par 6 grandes compétences professionnelles communes aux 2 spécialités de baccalauréat professionnel : métiers du commerce et de la vente (2 options) ; métiers de l'accueil (ex Arcu).

L'élève de cette 2<sup>de</sup> professionnelle pourra acquérir des compétences communes portant sur les activités :

- *D'expression, de communication, de qualité d'accueil en face à face, téléphonique...*
- *De recherche et d'exploitation d'information : techniques d'enquête, analyse statistique ;*
- *D'identification des besoins, de la demande ;*
- *D'identification des clients, de ses profils ;*
- *De conseil en vue de réaliser une vente, de fidéliser une clientèle...*
- *De suivi de la relation-client, de service après-vente...*

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

En seconde professionnelle, l'emploi du temps est constitué à 60% par des enseignements professionnels et à 40% par des cours en :

- Français
- Mathématiques,
- Langue
- Histoire - Géographie
- EMC (L'enseignement moral et civique)
- EPS
- Arts appliqués
- Une 2<sup>ème</sup> langue Espagnol—Italien



## LES SPÉCIFICITÉS DE NOTRE FORMATION

- Possibilité d'alternance en première et terminale.
- Visites de structures d'accueil tout au long du parcours.
- Participation et/ou organisation de différents événements (forums post bac Monistrol sur Loire, salons du mariage Yssingaux, ...).
- Préparation à la poursuite d'études en post-bac par l'intervention d'établissements partenaires.

## MODALITÉS

### CONTACT ET PRÉ-INSRIPTION

- Votre collège d'origine pour postuler.
- Informations sur notre site internet, par mail ou par téléphone au 04 71 59 02 87.





## INFOS PRATIQUES

**ADMISSION** : En Seconde Professionnelle après la 3<sup>ème</sup> par la procédure académique Affelnet.

**DURÉE** : Cycle de 3 ans comprenant 22 semaines de formation en entreprise.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Mention Complémentaire (1 an), Accueil dans les transports
- BTS MCO, NDRC, Conseil et commercialisation de solutions techniques (ex *BTS Technico-commercial*) BTS Tourisme, Banque, conseiller de clientèle

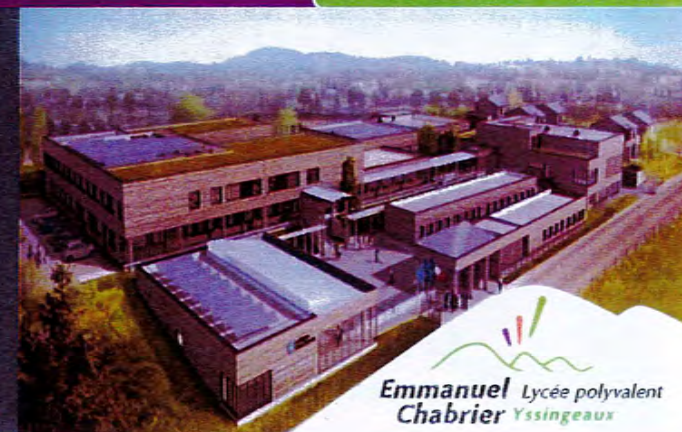
## DÉBOUCHÉS

- Chargé d'accueil / Agent d'accueil
- Standardiste
- Téléconseiller
- Agent multiservices d'accueil (dans les hôpitaux)



## LE PLUS DU PEPY

- Un site exceptionnel au cœur des Sucs Yssingelais, accès direct en bus.
- Un suivi de vie scolaire individualisé internat ou demi-pension, études dirigées...
- Un partenariat avec les entreprises et les acteurs locaux.



**Emmanuel Chabrier** Lycée polyvalent  
Yssingeaux



LYCEE POLYVALENT  
**EMMANUEL  
CHABRIER**

175, Impasse du complexe sportif

Le Piny Haut • BP 26

43201 Yssingeaux cedex 1

Tél. : 04 71 59 02 87

Fax : 04 71 59 12 24



Ce.0430953c@ac-clermont.fr

<http://www.lycee-chabrier-yssingeaux.com>

**BAC PRO MÉTIERS  
DE L'ACCUEIL**

2 ANS - NIV.4

DIPLÔME NATIONAL



## OBJECTIFS DE FORMATION

- **OBTENIR** une qualification professionnelle dans le domaine tertiaire.
- **SE FORMER** à l'accueil physique et téléphonique dans les domaines de l'événementiel (salons, congrès, séminaires, manifestations), et à l'accueil des entreprises ou des administrations. Les élèves bénéficient d'une formation en relation clientèle et vente.
- **SE PRÉPARER** à exercer son métier dans des secteurs variés comme la grande distribution, l'hôtellerie restauration, le tourisme, les banques, l'immobilier, les administrations, ... à une poursuite d'études pour faciliter son insertion dans la vie active.

## QUALITÉS REQUISES

- Vous avez le sens du contact et un intérêt pour le relationnel.
- Vous êtes souriant(e), poli(e), vous devrez adopter une tenue en adéquation avec la formation.
- Autonome, rigoureux(-se), ayant le sens de l'initiative lorsque vous êtes seul(e), vous êtes également capable de travailler en équipe.

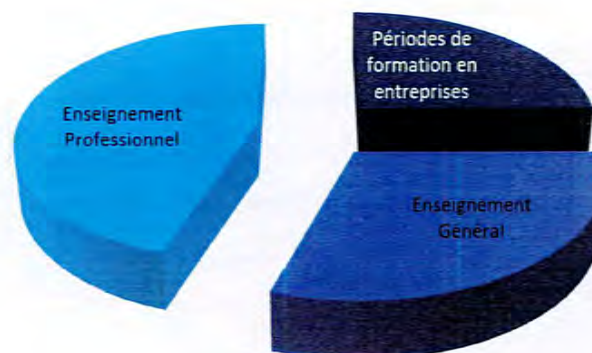
## MATIÈRES ENSEIGNÉES

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Mathématiques
- Langue vivante 1 Anglais
- Langue vivante 2 Espagnol - Italien
- Histoire-Géographie- Enseignement Moral et Civique
- Éducation physique et sportive
- Arts appliqués

### ENSEIGNEMENT SPÉCIFIQUE

- Prévention, Santé, Environnement
- Démarche commerciale
- Economie Droit
- Pratiques et techniques relationnelles



## LES SPÉCIFICITÉS DE NOTRE FORMATION

- Possibilité d'alternance en première et terminale.
- Visites de structures d'accueil tout au long du parcours
- Participation et/ou organisation de différents événements (forums post bac Monistrol sur Loire, salons du mariage Yssingaux, ...).
- Préparation à la poursuite d'études en post-bac par l'intervention d'établissements partenaires.

## MODALITÉS

### CONTACT ET PRÉ-INSCRIPTION

- Votre collège d'origine pour postuler.
- Informations sur notre site internet, par mail ou par téléphone au 04 71 59 02 87.





## INFOS PRATIQUES

**ADMISSION** : En Seconde Professionnelle après la 3<sup>ème</sup> par la procédure académique Affelnet.

**DURÉE** : Cycle de 3 ans comprenant 22 semaines de formation en entreprise.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- MC Vendeur spécialisé en alimentation  
MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel  
BTS Négociation et digitalisation de la relation client  
BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

## DÉBOUCHÉS

- Assistant Commercial
- Vendeur - Conseil
- Chargé de clientèle
- Téléconseiller



## LE PLUS DU PEPY

- Un site exceptionnel au cœur des Sucs Yssingelais, accès direct en bus.
- Un suivi de vie scolaire individualisé, internat ou demi-pension, études dirigées...
- Un partenariat avec les entreprises et les acteurs locaux.



LYCEE POLYVALENT  
**EMMANUEL  
CHABRIER**

175, Impasse du complexe sportif

Le Piny Haut • BP 26

43201 Yssingelais cedex 1

Tél. : 04 71 59 02 87

Fax : 04 71 59 12 24



Ce.0430953c@ac-clermont.fr

<http://www.lycee-chabrier-yssingelais.com>

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION A : animation et gestion de l'espace commercial

2 ANS - NIV.4  
DIPLÔME NATIONAL



## FORMATION

- Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.
- Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

## QUALITÉS REQUISES

- Créativité
- Expertise et rigueur professionnelle
- Capacité à travailler en équipe
- Autonomie
- Capacité de communication et sens du relationnel

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Langue vivante 1 Anglais
- Langue vivante 2 Espagnol - Italien
- Histoire-géographie
- Éducation physique et sportive
- Mathématiques
- Arts appliqués et culture artistique
- Prévention, santé et environnement

### ENSEIGNEMENT SPÉCIFIQUE

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Gestion des commandes
- Gestion des stocks et du réapprovisionnement
- Calcul des prix, étiquetage des produits
- Aménagement de la surface de vente
- Valorisation de l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux
- Démarchage de nouveaux clients
- Planification et organisation d'actions de promotion
- Evaluation des performances des actions commerciales
- Droit commercial
- Economie

## LES SPÉCIFICITÉS DE NOTRE FORMATION

- Possibilité d'alternance en première et terminale.
- Visites de structures d'accueil tout au long du parcours.
- Participation et/ou organisation de différents événements (forums post bac Monistrol sur Loire, salons du mariage Yssingaux, ...).
- Préparation à la poursuite d'études en post-bac par l'intervention d'établissements partenaires.

## MODALITÉS

### CONTACT ET PRÉ-INSCRIPTION

- Votre collège d'origine pour postuler.
- Informations sur notre site internet, par mail ou par téléphone au 04 71 59 02 87.





## INFOS PRATIQUES

**ADMISSION :** En Seconde Professionnelle après la 3<sup>ème</sup> par la procédure académique Affelnet.

**DURÉE :** Cycle de 3 ans comprenant 22 semaines de formation en entreprise.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- MC Vendeur spécialisé en alimentation  
MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel  
BTS Négociation et digitalisation de la relation client  
BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

## DÉBOUCHÉS

- Attaché Commercial
- Vendeur - Conseil
- Chargé de clientèle
- Téléconseiller



## LE PLUS DU PEPY

- Un site exceptionnel au cœur des Sucs Yssingelais, accès direct en bus.
- Un suivi de vie scolaire individualisé, internat ou demi-pension, études dirigées...
- Un partenariat avec les entreprises et les acteurs locaux.



**Emmanuel Chabrier** Lycée polyvalent  
Yssingeaux



LYCEE POLYVALENT  
**EMMANUEL  
CHABRIER**

175, Impasse du complexe sportif

Le Piny Haut • BP 26

43201 Yssingeaux cedex 1

Tél. : 04 71 59 02 87

Fax : 04 71 59 12 24



Ce.0430953c@ac-clermont.fr

<http://www.lycee-chabrier-yssingeaux.com>

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

**OPTION B :** prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

2 ANS - NIV.4

DIPLÔME NATIONAL



## FORMATION

- Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option B, sont de donner des compétences centrées sur la prospection de clientèle et la valorisation de l'offre commerciale.
- Le titulaire du bac pro prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.  
Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente. Il prend ensuite la commande.  
Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle.

## QUALITÉS REQUISES

- Créativité
- Expertise et rigueur professionnelle
- Capacité à travailler en équipe
- Autonomie
- Capacité de communication et sens du relationnel

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Langue vivante 1 Anglais
- Langue vivante 2 Espagnol - Italien
- Histoire-géographie
- Éducation physique et sportive
- Mathématiques
- Arts appliqués et culture artistique
- Prévention, santé et environnement

### ENSEIGNEMENT SPÉCIFIQUE

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle
- Développement de la relation client
- Mise à jour du système d'information commercial
- Organisation de la prospection
- Réalisation et évaluation de la prospection
- Communication commerciale
- Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales
- Actions de promotion et de présentation de l'offre commerciale
- Droit commercial
- Economie

## LES SPÉCIFICITÉS DE NOTRE FORMATION

- Possibilité d'alternance en première et terminale.
- Visites de structures d'accueil tout au long du parcours.
- Participation et/ou organisation de différents événements (forums post bac Monistrol sur Loire, salons du mariage Yssingaux, ...).
- Préparation à la poursuite d'études en post-bac par l'intervention d'établissements partenaires.

## MODALITÉS

### CONTACT ET PRÉ-INSRIPTION

- Votre collège d'origine pour postuler.
- Informations sur notre site internet, par mail ou par téléphone au 04 71 59 02 87.





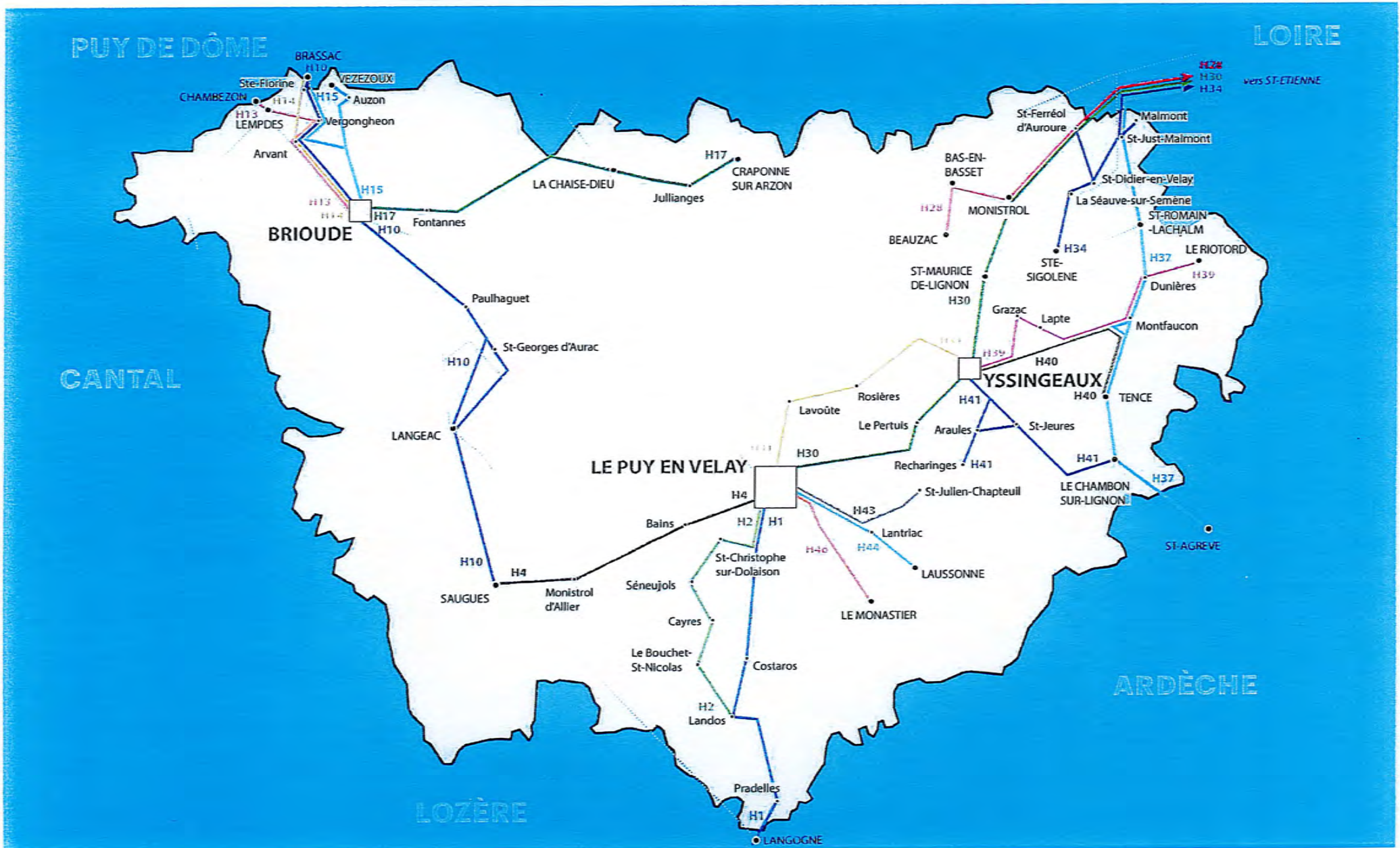


**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes

RESEAU DES  
CARS INTERURBAINS  
DE HAUTE-LOIRE



**cars Région**





# TRANSPORTEURS SUR LIGNES REGULIERES DE HAUTE-LOIRE

N° de LIGNE	NOM DU TRANSPORTEUR	NUMERO DE TELEPHONE	ADRESSE POSTALE 1	ADRESSE POSTALE 2	CODE POSTAL	COMMUNE
1. LANGOGNE - LANDOS - LE PUY EN VELAY	HUGON TOURISME	04-66-49-03-81	13, rue de la Tendelle	Z.A.E du Causse d'Auge	48000	MENDE
2. LE BOUCHET ST NICOLAS - CAYRES - LE PUY EN VELAY	MIGRATOUR	04-71-02-43-23	5, avenue Georges CLEMENCEAU		43000	LE PUY en VELAY
4. SAUGUES - MONISTROL D'ALLIER - LE PUY	MIGRATOUR	04-71-02-43-23	5, avenue Georges CLEMENCEAU		43000	LE PUY en VELAY
10. LANGEAC - PAULHAGUET - BRIOUDE - BRASSAC	MIGRATOUR	04-71-02-43-23	5, avenue Georges CLEMENCEAU		43000	LE PUY en VELAY
	FAURE AUVERGNE	04-73-54-14-24	Arrest		43250	SAINTE-FLORENTINE
13. LEMPDES - STE FLORENTINE - BRIOUDE	TRANSPORTS FONTANON	04-73-84-72-57	2 rue de l'Industrie		63800	COURNON
15. VEZEZOUX - AUZON - BRIOUDE	FAURE AUVERGNE	04-73-54-14-24	Arrest		43250	SAINTE-FLORENTINE
17. CRAPONNE - LA CHAISE-DIEU - BRIOUDE	KEOLIS - LOISIRS ET VOYAGES	04-73-82-18-04	22 Rue de l'Industrie		63600	AMBERT
28. BEAUZAC - BAS EN BASSET - MONISTROL - ST ETIENNE	AUTOCARS JACCON	04-71-75-65-95	2, ZA La Borie		43120	MONISTROL sur LOIRE
30. LE PUY - LE PERTUIS - YSSINGEAUX - ST ETIENNE	AUTOCARS DRIOT-MASSON	04-71-61-05-16	Gare Routière	BP 6	43140	SAINT DIDIER en VELAY
34. STE SIGOLENE - ST DIDIER EN VELAY - ST ETIENNE	AUTOCARS DRIOT-MASSON	04-71-61-05-16	Gare Routière	BP 6	43140	SAINT DIDIER en VELAY
37. ST AGREVE - MONTFAUCON - ST ETIENNE	AUTOCARS JACCON	04-71-75-65-95	2, ZA La Borie		43120	MONISTROL sur LOIRE
39. RIOTORD - DUNIERES - MONTFAUCON - YSSINGEAUX	AUTOCARS JACCON	04-71-75-65-95	2, ZA La Borie		43120	MONISTROL sur LOIRE
40. LE CHAMBON SUR LIGNON - TENCE - YSSINGEAUX	AUTOCARS JACCON	04-71-75-65-95	2, ZA La Borie		43120	MONISTROL sur LOIRE
43. ST JULIEN CHAPTEUIL - LAUSSONNE - LE PUY	HUGON TOURISME	04-66-49-03-81	13, rue de la Tendelle	Z.A.E du Causse d'Auge	48000	MENDE
46. LE MONASTIER - LE PUY	MIGRATOUR	04-71-02-43-23	5, avenue Georges CLEMENCEAU		43000	LE PUY en VELAY





**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes

## TRANSPORTS SCOLAIRES EN HAUTE LOIRE

*Elèves résidents en dehors de la Communauté d'Agglomération du Puy en Velay*

### INSCRIPTIONS EN LIGNE RENTREE 2023/2024

2 mai : Ouverture du service en ligne

19 juillet : Fin du tarif préférentiel

(Majoration de 30 Euros après cette date)

- Les coordonnées de vos interlocuteurs
- Les Informations sur les circuits scolaires
- Règlement régional des transports scolaires de la Haute Loire

DISPONIBLE SUR NOTRE SITE

[www.laregionvoustransporte.fr](http://www.laregionvoustransporte.fr)



### Tarifs restauration année 2023

	Nombre de jours	Internes 5 j.	DP 5 j.	Nombre de jours	DP 4 j.	Nombre de jours	DP 3 j.
Janv/ 7 avril	60	516,60 €	202,80 €	48	179,52 €	36	146,52 €
8 avril/Juillet	45	387,45 €	152,10 €	36	134,64 €	27	109,89 €
Sept/Déc	70	602,70 €	236,60 €	56	209,44 €	42	170,94 €
	175	<b>1 506,75 €</b>	<b>591,50 €</b>	140	<b>523,60 €</b>	105	<b>427,35 €</b>
Coût unitaire à titre indicatif		8,61 €	3,38 €		3,74 €		4,07 €

Tarif Apprenant occasionnel	<b>5,10 €</b>
-----------------------------	---------------

Le Lycée propose :

- le règlement par prélèvement automatique des frais : les documents seront à compléter dans le dossier d'inscription (calendrier des prélèvements et montants prélevés fournis).

- le service de télépaiement des frais de demi-pension ou d'internat