

LA VOIE PROFESSIONNELLE

BAC PRO A.R.C.U.



« Avec temps et patience, la feuille du murier devient soie » Confucius

LA VOCATION DE LA VOIE PROFESSIONNELLE

- Elle utilise une pédagogie inductive permettant la généralisation à partir d'observation ou raisonnement établis sur des cas particuliers, l'élève n'est plus confronté à la difficulté de l'abstraction.
- Elle propose un enseignement concret en relation avec le monde professionnel et ses métiers.
- Elle a été rénovée pour élever le niveau de qualification des jeunes et pour limiter les sorties précoces du système éducatif.
- Elle permet à chacun de reprendre confiance, en consolidant les acquis fondamentaux. Elle met l'élève en réussite par la démarche de PROJET qui dynamise toute la pédagogie de l'équipe enseignante.
- Elle permet d'acquérir des connaissances et des compétences dans un domaine professionnel.

2 parcours sont proposés :

□ **1 CAP en 2 ans** après la 3^{ème} destiné à « ceux qui souhaitent entrer plus vite sur le marché du travail », ce diplôme donne une QUALIFICATION d'ouvrier ou d'employé qualifié dans un métier.

Préparé le plus souvent en 2 ans, il peut aussi être accessible après une 2^{nde} professionnelle, une PASSERELLE est donc ouverte vers la 2^{ème} année de CAP.

De même les titulaires du CAP peuvent envisager une ADMISSION en 1^{ère} BAC PRO avec un avis favorable du conseil de classe.

□ **1 BAC PRO en 3 ans** (alignement sur l'organisation des autres Baccalauréats) permettra l'insertion dans la vie active avec la poursuite d'études supérieures sur étude de dossier.

A mi-parcours les élèves présentent une CERTIFICATION INTERMEDIAIRE, le BEP rénové qui sert à attester les compétences acquises en cours de cursus.

BAC PRO A.R.C.U.

(Accueil Relation Clients Usagers)

Le Bac PRO ARCU en 3 ans répond aux besoins en personnel dans le secteur privé ou public à tous les postes où la notion de **SERVICE** est importante dans les P.M.E. ou dans le service « relations clientèles » des grandes structures (grande distribution, hôtellerie, agences immobilières, maisons de retraite, hôpitaux, collectivités locales, banques, entreprises de location).

Pour quoi faire ?

- Chargé(e) d'accueil
- Agent de comptoir
- Télé conseiller(e)
- Assistant(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(e) clientèle...

Comment y parvenir ?

En 3 ans, en suivant un enseignement GENERAL et PROFESSIONNEL axé sur :

- La pratique et les technologies relationnelles
- La démarche commerciale
- L'organisation
- L'adaptation à l'environnement

Pour quels élèves ?

Le **BAC PRO ARCU** intéressera les élèves ayant du goût pour le contact avec le public et pour l'aide à apporter à ce public. Il s'adressera à des élèves faisant preuve

↳ D'AUTONOMIE	↳ DE MAITRISE DE SOI	↳ D'UNE BONNE PRESENTATION
↳ DE FACILITE DE CONTACT ET DE RELATION	↳ D'ADAPTATION RAPIDE	↳ DE SENS DE L'ORGANISATION
↳ DE RIGUEUR	↳ D'UNE BONNE EXPRESSION FRANÇAISE TANT ORALE QU'ECRITE	↳ DE DYNAMISME
↳ D'ESPRIT D'INITIATIVE		

La formation

Un cycle de 3 ans se composant de : - 84 semaines au lycée
- 22 semaines en entreprise (**soit 20% de la formation**)

⇒ **Cette formation en entreprise** permettra :

- . d'appréhender la réalité des situations professionnelles
- . d'acquérir et d'approfondir les compétences étudiées au Lycée.

L'équipe pédagogique restera en étroite collaboration avec le tuteur de l'élève au niveau du suivi et de l'évaluation qui fait partie intégrante de l'examen.

Par ailleurs, pour répondre aux compétences du domaine de L'ACCUEIL EVENEMENTIEL, l'élève participera à des ANIMATIONS DE SALONS, SEMINAIRES, MANIFESTATIONS DIVERSES faisant appel à toute sa disponibilité et aux compétences d'esprit d'initiative et de dynamisme attendues.

Que faire après ?

- insertion professionnelle dans les emplois concernés.
- poursuite d'étude possible en **BTS** :

AGP (Assistant Gestion PME/PMI)	NRC (Négociation et Relation Clientèle)	MUC (Management Unités Commerciales)
--	--	---

pour des élèves affirmant une vraie motivation, une ouverture, une capacité d'investissement et un très bon niveau scolaire.

Modalités d'inscription : Pour toute demande d'inscription, il est nécessaire de prendre rendez-vous avec Mme Nicole BIEHLER, directrice adjointe, qui recevra le jeune et sa famille en entretien.