ACADÉMIE
DE GRENOBLE
Liberté
Égalité
Fraternité

Lycée polyvalent Emmanuel MOUNIER

NOM : _____ **PRÉNOM :** _____

CLASSE : _____

LIVRET D'ACCOMPAGNEMENT DE MON PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL EN CLASSE DE SECONDE M. R. C.

Métiers de la Relation Client

RAPPEL DU MODE D'UTILISATION DE CE LIVRET

Avant l'entretien …

* Dès le retour de chaque P. F. M. P., l'élève complète son bilan P. F. M. P. (***P. F. M. P. 1 - page 4 - avant le vendredi 02 février 2024 et P. F. M. P. 2 - page 6 - avant le vendredi 03 mai 2024***). Une fois le bilan complété, l'élève envoie immédiatement son livret, par mail, à Mme RAVET (ddfpt.0380032d@ac-grenoble.fr).

À l'issue de l'entretien …

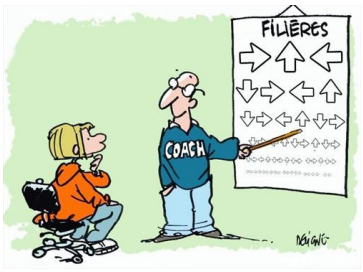
* le binôme d'enseignants renseigne la page 5 pour la P. F. M. P. 1 [et la page 7 pour la P. F. M. P. 2], à savoir :
↳ la partie « points à améliorer suite à l'entretien » et
↳ la grille d'évaluation sans oublier d'émettre un avis provisoire pour l'orientation post-Seconde.

Après chaque entretien …

* l'élève reçoit par *Pronote* son livret complété afin d'en prend connaissance.

LES REMARQUES ET CONSEILS DONNÉS SONT ESSENTIELS
AFIN QUE LE CHOIX D'ORIENTATION DE L'ÉLÈVE SOIT ÉCLAIRÉ !

IMPORTANT : LA DÉCISION DÉFINITIVE D'ORIENTATION
SERA PRISE LORS DU CONSEIL DE CLASSE DU TROISIÈME TRIMESTRE.



Préparer le baccalauréat professionnel dans le champ professionnel des métiers de la relation client (M. R. C.)

Ce livret te permettra :

- ✓ **d'affiner ton projet professionnel ;**
- ✓ **de prendre conscience de ton potentiel - compétences acquises et non acquises, attitudes favorables et freins à ta scolarité - ;**
- ✓ **d'apprécier tes progrès, tes nouvelles compétences et de procéder aux ajustements nécessaires ;**
- ✓ **d'opérer, le moment venu, des choix d'orientation réfléchis.**

B. T. S. (brevet de technicien supérieur)
ou
vie active

Première et Terminale Métiers de l'Accueil

Terminale Métiers du Commerce et de la Vente option A : animation et gestion de l'espace commercial

Terminale Métiers du Commerce et de la Vente option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

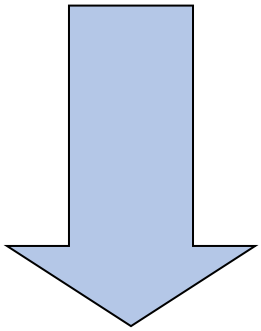
Première Métiers du Commerce et de la Vente

Seconde M. R. C.

Construction du parcours de formation

Les 2 étapes de ton parcours :

Après la P. F. M. P. 1, entretien avec un binôme d'enseignants pour faire le bilan de ta P. F. M. P. 1 et préparer la P. F. M. P. 2.



Après la P. F. M. P. 2, entretien avec un binôme d'enseignants pour faire le bilan de ta P. F. M. P. 2 et préciser ton choix d'orientation pour la classe de Première.

Bilan P. F. M. P. 1 (à remplir par l'élève)

Lieu
de la P. F. M. P. 1 :

Domaine d'activité :

☐ Accueil ☐ Commerce ☐ Vente

Activités professionnelles réalisées	**Activités réalisées**		**Auto-évaluation**		
	seul(e)	**accompagné(e)**	☺	😐	☹
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐

* Ce que j'ai aimé :

* Ce que j'ai moins aimé :

* Quels sont les points à améliorer pour ma P. F. M. P. 2 ?

* La spécialité que j'aimerais suivre en classe de Première :

☐ Accueil ☐ Commerce ☐ Vente

* Entreprise(s) d'accueil possible(s) pour ma P. F. M. P. 2 :

Évaluation de la P. F. M. P. 1 (à remplir par le binôme d'enseignants) :

Compétences	Critères d'évaluation	NA *	CA *	PA *	AG *	E *
Prendre contact avec le client interne ou externe, dans un cadre omnicanal	Savoir-être en entreprise	☐	☐	☐	☐	☐
Proposer une solution adaptée au parcours et à l'expérience du client interne ou externe dans un cadre omnicanal	Savoir-faire en entreprise	☐	☐	☐	☐	☐
Rendre compte à l'écrit et à l'oral de sa P. F. M. P.	Communication orale	☐	☐	☐	☐	☐
	Qualité de l'interaction avec le jury	☐	☐	☐	☐	☐
	Qualité des activités présentées	☐	☐	☐	☐	☐
	Connaissance des métiers	☐	☐	☐	☐	☐
	Argumentation et motivation pour la section demandée	☐	☐	☐	☐	☐

(*) NA : non acquis ; CA : en cours d'acquisition ; PA : partiellement acquis ; AG : acquis globalement ; E : excellent.

Avis provisoire pour l'orientation post-Seconde :

	FAVORABLE	DÉFAVORABLE
Spécialité « métiers de l'accueil »	☐	☐
Spécialité M. C. V. option A (commerce)	☐	☐
Spécialité M. C. V. option B (vente)	☐	☐

Points à améliorer suite à l'entretien avec le jury :

ÉMARGEMENTS

PREMIER BILAN

L'élève a pris connaissance de son bilan le :	Nom du binôme d'enseignants évaluateurs

Bilan P. F. M. P. 2 (à remplir par l'élève)

Lieu
de la P. F. M. P. 2 :

Domaine d'activité :

☐ Accueil ☐ Commerce ☐ Vente

Activités professionnelles réalisées	Activités réalisées		Auto-évaluation		
	seul(e)	accompagné(e)	☺	😐	☹
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐

* Ce que j'ai aimé :

* Ce que j'ai moins aimé :

* Quels sont les points à améliorer pour ma P. F. M. P. 3 ?

* La spécialité que j'aimerais suivre en classe de Première :

☐ Accueil ☐ Commerce ☐ Vente

* Entreprise(s) d'accueil possible(s) pour ma P. F. M. P. 3 :

Évaluation de la P. F. M. P. 2 (à remplir par le binôme d'enseignants) :

Compétences	Critères d'évaluation	NA *	CA *	PA *	AG *	E *
Prendre contact avec le client interne ou externe, dans un cadre omnicanal	Savoir-être en entreprise	☐	☐	☐	☐	☐
Proposer une solution adaptée au parcours et à l'expérience du client interne ou externe dans un cadre omnicanal	Savoir-faire en entreprise	☐	☐	☐	☐	☐
Rendre compte à l'écrit et à l'oral de sa P. F. M. P.	Communication orale	☐	☐	☐	☐	☐
	Qualité de l'interaction avec le jury	☐	☐	☐	☐	☐
	Qualité des activités présentées	☐	☐	☐	☐	☐
	Connaissance des métiers	☐	☐	☐	☐	☐
	Argumentation et motivation pour la section demandée	☐	☐	☐	☐	☐

(*) NA : non acquis ; CA : en cours d'acquisition ; PA : partiellement acquis ; AG : acquis globalement ; E : excellent.

Avis provisoire pour l'orientation post-Seconde :

	FAVORABLE	DÉFAVORABLE
Spécialité « métiers de l'accueil »	☐	☐
Spécialité M. C. V. option A (commerce)	☐	☐
Spécialité M. C. V. option B (vente)	☐	☐

Points à améliorer suite à l'entretien avec le jury :

ÉMARGEMENTS

DEUXIÈME BILAN

Nom du binôme d'enseignants évaluateurs