



**ACADÉMIE
DE REIMS**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

FICHE DE POSTE

POSTE SPECIFIQUE ACADÉMIQUE

Date : 21.02.2021

Année scolaire de création :
2022

Etablissement :

Lycée professionnel des métiers Joliot-Curie
Reims

I - Description du poste

Catégorie du poste (STS, CPGE, DNL, section internationale, ...) : BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)

Intitulé précis du poste et discipline : Professeur de lycée professionnel intervenant dans le domaine du commerce et de la vente.

Prérequis professionnels :

- Maîtriser les connaissances et les compétences liées au commerce et à la vente
- Maîtriser les contenus du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente

Positionnement du poste dans l'organisation :

Ce poste, centré sur la relation client (omnicanale, digitale, multicanale), constitue le cœur du métier auquel sont préparés les étudiants, d'où la nécessité de maîtriser les contenus spécifiques.

II – Missions et activités du poste

Missions :

- Dispenser un enseignement du commerce et de la vente de qualité.
- Instaurer des relations de qualité avec les différents acteurs du commerce et de la vente, dont les professionnels.
- Prendre en compte le statut du titulaire du BTS NDRC au sein d'une organisation commerciale.
- Mesurer le différentiel entre le niveau 4 du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente et le niveau 5 du BTS NDRC.
- Faire le lien entre le baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente et le BTS NDRC pour rendre opérationnelle la poursuite de professionnalisation.
- Instaurer des relations régulières entre les élèves de niveau 3 et les étudiants de niveau 5.

Activités principales :

- Établir le lien entre l'établissement de formation et le milieu professionnel pour la mise en place des stages des étudiants.
- Créer et mettre en œuvre des scénarios pédagogiques en lien avec la réalité professionnelle.
- Mettre en place des projets communs entre les élèves de baccalauréat professionnel et les étudiants de BTS pour favoriser le développement des compétences.

III – Compétences attendues

Savoirs :

- Maîtriser les connaissances en marketing, en communication/négociation, en gestion commerciale et en management.
- Maîtriser les contenus du programme de culture économique, juridique et managériale (CEJM).

Savoirs-faire :

- Maîtriser la relation omnicanale et la relation digitale.
- Développer la relation client en e-commerce.

Savoir-être :

- Des qualités rédactionnelles et des savoirs juridiques.
- Veille technologique et réglementaires.