



Historique du Lycée Professionnel LE MASLE

Directrice d'établissement : Carole MILLON
Directeur financier : Pierre LE MASLE
Effectif : environ 175 élèves

Historique

1971 : Année de création avec rachat par Mme LE MASLE des cours PIGIER de Saint Nazaire

1989 : Changement d'enseigne pour devenir Ecole LE MASLE groupe PIGIER

1991 : Mise sous contrat d'association avec l'Etat des classes

1992 : Sortie du groupe PIGIER pour devenir le Lycée Professionnel Privé LE MASLE

Ce qui caractérise l'établissement, c'est sa petite structure à taille humaine, la disponibilité de l'équipe pédagogique. Le lycée se spécialise dans la relation clientèle à travers différents formations basées sur le tertiaire. De nombreux partenariats avec les entreprises locales.

Notre règle : vous faire avancer !

Formations tertiaires après la troisième

- ◆ **Seconde** Professionnelle Métiers de la Relation Client (MRC)
- ◆ **Première** Professionnelle Métiers de l'Accueil
- ◆ **Première** Professionnelle Métiers du Commerce et de la Vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- ◆ **Terminale** Professionnelle Métiers de l'Accueil
- ◆ **Terminale** Professionnelle Métiers du Commerce et de la Vente option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Formations Post BAC avec Parcoursup

- ◆ BTS GPME
- ◆ BTS NDRC

sous contrat d'association
avec l'Éducation Nationale



Lycée Professionnel LE MASLE
9 rue Jean Pierre Dufrexou
44 600 Saint Nazaire



administration@lpplemasle.com
Téléphone : 02 40 22 41 85

<https://le-masle.paysdelaloire.e-lyco.fr>



SCAN ME



Les Métiers de la Vente, de l'Accueil et de la Relation Client



**Vous recherchez un
BAC PRO...**

**Vous voulez intégrer une
section BTS ...**

***Venez nous
rejoindre !***

Après la 3ème

ou Parcours Passerelles, positionnement
ou changement de voie, d'orientation

MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT

Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

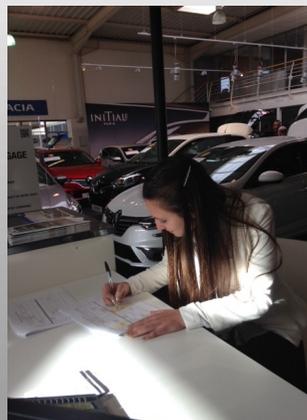
Découverte des métiers de la vente.

Ce bac forme de futurs professionnels de la vente
en vue d'être opérationnels dans divers domaines.

Bac Professionnel Métiers de l'Accueil

Découverte des métiers en relation directe
avec la clientèle ou les usagers.

Ce bac forme des agents d'accueil multiservices pour tout
type d'entreprise.



Après le BAC

BTS Gestion de la PME

Assister le responsable d'une PME
dans tous les domaines.

Véritable interface entre les différents partenaires
de l'entreprise,

ce BTS forme des assistant(e)s polyvalent(e)s.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Assurer les fonctions commerciales
dans de nombreux secteurs d'activité.

Professionnel de la Relation Client,
ce BTS forme des commerciaux à l'ère
du numérique.



Notre règle : vous faire avancer !

<https://le-masle.paysdelaloire.e-lyco.fr>