



## 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>