



BAC PRO MCV Métiers du Commerce et de la Vente

Après une 2^{de} Métiers de la Relation Client, 2 choix possibles en classe de 1^{er} Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente :

Option A : Métiers Animation et Gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Profil

- Être dynamique
- Avoir le sens du relationnel et une bonne présentation

Objectifs

Le Bac Pro MCV vise à développer les compétences suivantes :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale
- Contribuer à la construction d'une relation client durable

Les +

- ⊕ Magasin pédagogique en partenariat avec une entreprise locale (Biocoop)
- ⊕ Participation à des opérations ou événements commerciaux avec des professionnels
- ⊕ Possibilité de réaliser une période de stage dans un pays européen dans le cadre d'Erasmus

Contenu de la formation

Enseignement Général :

- › Français, Histoire Géographie, Enseignement Moral et Civique
- › Mathématiques, Anglais, Espagnol ou Allemand, Arts appliqués, EPS
- › Économie-Droit, Prévention Santé Environnement

Enseignement Professionnel :

- › **Bloc 1 :** Conseiller et vendre
- › **Bloc 2 :** Suivre les ventes
- › **Bloc 3 :** Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- › **Bloc 4 :** Animer et gérer l'espace commercial (option A)
Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)

Stages :

- › 22 semaines de stage : 6 semaines en 2^{de}, 8 semaines en 1^{er}, 8 semaines en Terminale
- › Lieux : commerces de produits et services (sauf magasins et rayons alimentaires)

Apprentissage possible à partir de la 1^{ère}

Accompagnement Personnalisé :

Méthodologie, consolidation en français et mathématiques, orientation.

Chef d'œuvre/Projet :

Élaboration d'un projet collectif ou individuel lié à la formation permettant d'exprimer et mettre en oeuvre ses compétences personnelles et professionnelles.

Et après ?

Vie active

Le commerce et la distribution offrent des opportunités à tous les niveaux de qualification.

Options A et B : vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, téléconseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.

Pour l'option A :

› Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste, manager de rayon, directeur de magasin, directeur adjoint de magasin, responsable de secteur, etc.

Pour l'option B :

› Conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial, etc.

Poursuite d'études

- › BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- › BTS Management Commercial Opérationnel