

BAC PRO MCV

Métiers du commerce et de la Vente

Option A

Animation et gestion de
l'espace commercial

Option B

Prospection clientèle et
valorisation de l'offre
commerciale



FORMATION EN 3 ANS

- Seconde « métiers de la relation clients »
- Première « métiers du commerce et de la vente »
- Terminale « métiers du commerce et de la vente »

- ❖ Dynamisme
- ❖ Autonomie
- ❖ Sens de l'accueil et du contact
- ❖ Esprit d'équipe
- ❖ Organisation...



Les qualités développées



LES MISSIONS PRINCIPALES

- ✓ 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.
- ✓ Participer à la gestion et à l'animation d'une unité commerciale.
- ✓ Prospecter des clients potentiels.

Dès la classe de première, l'élève choisit une option d'apprentissage :

❖ Option A:

Animation et gestion de l'espace commercial

Son activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance.

❖ Option B:

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Son activité nécessite des déplacements en visite de clientèle et une relation client à distance ou en face à face.

LES MÉTIERS

Pour l'option A

- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Marchandiseur

Pour l'option B

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial et représentant

CONTENU DE LA FORMATION

Matières professionnelles

- 
- ✓ Français
 - ✓ Histoire Géographie et Enseignement Moral et civique
 - ✓ Mathématiques
 - ✓ LV1 & LV2
 - ✓ Arts Appliqués
 - ✓ Éducation physique et Sportive

Matières générales

- 
- ✓ Enseignement professionnel
 - ✓ Le chef d'œuvre (en 1^{ère} et 1^{le})
 - ✓ Co-intervention français et maths
 - ✓ Prévention Santé Environnement
 - ✓ Economie-droit

LES PÉRIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

Une vision concrète des métiers...



- 6 semaines de stage en seconde
- 8 semaines de stage en première
- 8 semaines de stage en terminale

 semaines sur 3 ans

LIEUX DE STAGE DURANT LA FORMATION





LA POURSUITE D'ÉTUDES

- ❖ BTS MCO
(Management Commercial opérationnel)
- ❖ BTS NDRS
(Négociation et digitalisation de la relation clientèle)
- ❖ DUT Techniques de Commercialisation
- ❖ BTS Tourisme
- ❖ BTS Professions immobilières
- ❖ BTS Commerce international