

BAC. PRO. MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

BAC PRO
MCV

Seconde commune Métiers de la Relation Client– Choix de l'option pour les classes de 1^{ère} et de T^{ale} pour l'obtention du Bac. Pro. MCV.

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

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

PRÉSENTATIO.

- ◆ Cette formation débute par la classe de seconde professionnelle de la famille des Métiers du Commerce et de la Vente.
- ◆ Elle s'adresse aux jeunes intéressés par les métiers de la vente et du commerce et attirés par l'accueil en clientèle, le conseil, la mise en place d'opérations commerciales sur la surface de vente, ou à l'extérieur de l'entreprise et la découverte des techniques de vente.
- ◆ Grâce à cette formation, les élèves vont pouvoir acquérir diverses compétences telles que les techniques de vente, les techniques commerciales, les techniques de contact et de communication professionnelle, les techniques d'organisation appliquées à la profession et les techniques d'expression professionnelle.
- ◆ Ils vont également découvrir et apprendre le fonctionnement d'une unité commerciale ainsi que la fonction « Accueil » dans le secteur des services ou des administrations.
- ◆ Ils vont acquérir des connaissances économiques de base relatives à l'entreprise, à son environnement et à sa politique commerciale en plus de notions essentielles en matière d'outils de gestion.

OPTION A :

Animation et gestion de l'espace commercial

◆ Matières :

Enseignement général :

- Français
- Mathématiques
- Histoire – Géographie – Enseignement Moral et Civique
- Éducation artistique
- Éducation physique et sportive

Enseignement professionnel :

- Conseil et suivi des ventes
- Animation et gestion de l'espace commercial
- Fidélisation de la clientèle et relation client
- Économie – Droit

◆ Objectifs de la formation :

Elle confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer sous l'autorité d'un responsable les activités propres à un point de vente : l'approvisionnement, la vente et la fidélisation de la clientèle, l'animation sur la surface de vente et les tâches de gestion courantes.

OPTION B :

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

◆ Matières :

Enseignement général :

- Français
- Mathématiques
- Histoire – Géographie – Enseignement Moral et Civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

Enseignement professionnel :

- Conseil et vente
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Économie – Droit

◆ Objectifs de la formation :

Elle confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer les activités propres au métier de commercial : la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

Formation en entreprises :

→ Les périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) :

- 16 semaines réparties sur les deux années du Bac.
- 6 semaines en 2^{nde} (2 x 3 semaines)

Poursuite d'études – 2 possibilités :

◆ **En BTS :** BTS Manager Commercial Opérationnel, BTS commerce International, BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client, BTS Technico-commercial, ...

Vie active :

- ◆ **Option A :** vendeur-conseil, vendeur qualifié, vendeur spécialisé, ...
- ◆ **Option B :** vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé conseiller, assistant administratif des ventes, ...

Informations :

- **Pour s'inscrire – Site Internet :**
www.marillac.fr
- **Pour plus d'information – Accueil :**
04 68 55 50 05
Ou Secrétariat :
contact@lpmarillac.fr

