

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

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

PRÉSENTATION

- ◆ Les objectifs du Bac Pro MCV sont de permettre d'acquérir des compétences centrées sur :
 - L'animation et la gestion de l'espace commercial (option A)
 - La prospection et la valorisation de l'offre commerciale (option B)
- ◆ Le titulaire du Bac Pro MCV est amené à travailler dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, et a pour mission de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande tout en la fidélisant. Il apprend les techniques de sa prospection, de la relation client et les techniques de vente pour développer un portefeuille client. Il doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de responsabilité.

OBJECTIFS

- ◆ Animer et gérer l'espace commercial (option A) : 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.
- ◆ Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B) : exercer les activités propres au métier de commercial : la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.
- ◆ Conseiller et vendre, suivre les ventes.
- ◆ Fidéliser la clientèle et développer la relation client.
- ◆ Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la

LES + DE L'APPRENTISSAGE

- ◆ Formez-vous en centre de formation et en entreprise
- ◆ Gagnez en expérience professionnelle
- ◆ Formez-vous en étant rémunéré

CONDITIONS D'ADMISSION

- ◆ Avoir validé son CAP ou son année de Seconde
- ◆ Être âgé de plus de 15 ans
- ◆ Dossier de candidature, commission de recrutement et entretien si besoin

MATIÈRES :

◆ Enseignement professionnel :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Bloc de spécialisation :

- Animer et gérer l'espace commercial (option A)
- La prospection et valorisation de l'offre commerciale (option B)

◆ Enseignement général :

- Français
- Mathématiques
- Histoire – Géographie – Enseignement Moral et Civique
- Langues vivantes étrangères
- Économie – Droit
- Prévention – Santé – Environnement
- Éducation physique et sportive

Durée et rythme :

→ Durée prévisionnelle de la formation :

- 1350 heures de formation, 2 ans en alternance (contrat d'apprentissage)

→ Rythme :

- 2 semaines en entreprise et 2 semaines en formation

Poursuite d'études – 2 possibilités :

- ◆ **En BTS :** BTS Gestion de PME, 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

Informations :

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