

Lycée(s) Mireille Grenet

13, avenue de Huy - 60200 COMPIÈGNE
03 44 92 28 00 - contact@lycee-mireille-grenet.fr

www.lycee-mireille-grenet.fr
www.facebook.com/lycee.mireille.grenet



BAC PRO MCV
Métiers du Commerce et de la Vente
(Aussi par la voie de l'apprentissage)

LE METIER

Un titulaire d'un Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, est un employé qui intervient dans tout type d'unité commerciale. Il fait partie intégrante de l'équipe commerciale et son activité consiste entre autres à :

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller et fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

LA FORMATION

Cette formation fait partie de la Famille des Métiers de la Relation Client (MRC) qui propose 3 Possibilités d'orientation en fin de seconde

Bac Pro 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

Bac Pro Métiers de l'Accueil

Elle est organisée autour de différentes Activités :

Activité 1 - Conseil et vente

Activité 2 - Suivi des ventes

Activité 3 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Activité 4A - Animation et gestion de l'espace commercial

Activité 4B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

LES MOYENS TECHNIQUES

- Salle Informatique.
- Logiciels de Bureautique (Traitement de texte, Tableur, PAO, PREAO, ...)
- Accès à un magasin pédagogique

MATIERES ENSEIGNEES

Enseignement général	Enseignement Professionnel
Français, Histoire – Géographie et EMC Mathématiques Arts appliqués Langues Vivantes : (LV 1 Anglais – LV 2 Espagnol ou Allemand) EPS	Pôle Pro : METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Prévention Santé Environnement. Economie-droit Projet
Co-intervention AP Soutien au Parcours	

PERIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Objectifs :

- Observer et appréhender la réalité des situations professionnelles et commerciales
- Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- 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.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Durée : 20 semaines réparties sur les 3 années de formation :

- Seconde : 6 semaines (MRC)
- Première : 8 semaines
- Terminale : 6 semaines (possibilité de Stage à l'étranger ERASMUS+)

RECRUTEMENT

Après la Classe de 3^e.

Après un CAP.

Après une seconde générale (entrée en 1^{ère} pro)

APRES LE BAC PRO

• **Entrée dans la vie active**

Le titulaire du baccalauréat professionnel MCV, quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

• **Poursuite d'études possibles :**

BTS MCO (Management commercial Opérationnel)

BTS NDRC (Négociation et digitalisation relation client)

BTS CI (Commerce International)

BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques)

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- *dynamisme, rigueur et ambition*
- *secteurs d'activités variés*
- *entrée dans la vie active facilitée*
- *évolutions de carrière.*