

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 Métiers du Commerce et de la Vente - Option A (Apprentissage)

Le BAC PRO Métiers du commerce et de la vente - Option A : Animation et gestion de l'espace commercial (Code RNCP38399)

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 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

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) EPS	Pôle Pro : Métiers du commerce et de la vente Prévention Santé Environnement. Economie-droit Réalisation d'un projet
Co-intervention - Soutien au parcours Parcours différenciés en Terminale	

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.

Pré-requis :

- Être âgé de 16 ans dans l'année d'inscription (ou 15 ans avant le 31 décembre à condition d'avoir suivi une classe de 3ème complète) et de moins de 30 ans dans le cadre du contrat d'apprentissage d'être titulaire d'un CAP Equipier Polyvalent du Commerce / Seconde Métiers de la Relation Client / Seconde Générale et Technologique.
- Avoir moins de 30 ans (sauf situation de handicap).
- Aisance relationnelle et rédactionnelle
- Détenir un permis de travail pour les candidats étrangers

L'accès à la formation est obligatoirement conditionné à la signature d'un contrat d'apprentissage. La durée de la formation est adaptable en fonction des besoins et du profil du candidat (modularisation, entrée permanente...)

Organisation :

- Formation en 2 ans en alternance (675h de formation par année), 1350h au total sur 2 ans.
- Rythme de l'alternance : 35h semaine dont 20h en UFA, le reste du temps en entreprise.
- Formation gratuite et travail chez l'employeur rémunéré.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS & POURSUITE D'ETUDES

Le titulaire du baccalauréat professionnel MCV, 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

- une formation pluridisciplinaire en relation avec le tissu professionnel,
- de grandes chances de réussite à l'examen,
- des poursuites d'études,
- une entrée dans la vie active facilitée,