

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

Contenu de la formation (Durée : 2648 heures sur trois années)

En classe de seconde

Famille : Métiers de la relation client

• **Formation professionnelle :**

Enseignement technologique et professionnel

Co-intervention :

- enseignement professionnel et français ;
- enseignement professionnel et mathématiques.

• **Formation générale :**

Français - Histoire - Géographie

Éducation morale et civique

Langues vivantes (anglais et italien)

Mathématiques appliquées (services)

Prévention - Santé - Environnement

Arts appliqués - Cultures artistiques

Éducation physique et sportive

• **Consolidation, AP, accompagnement aux choix d'orientation**

Choix de la spécialité de Bac Pro en fin de seconde

• **Formation en milieu professionnel (évaluée à l'examen) :**

22 semaines réparties sur les 3 années.

Poursuite de scolarité

Ce diplôme à finalité professionnelle, vise une insertion directe en entreprise ou une poursuite d'études en BTS de la filière. MCO, MDRC ..., MC ACVD, autres MC du domaine commercial.



INFO EN +

Niveau de recrutement

Affectation en fin de 3^e.

Les affectations sont prononcées par l'Inspection Académique en fonction des résultats scolaires.

Qualités et aptitudes requises

En vente :

- Être capable de fournir un travail personnel important, d'être autonome et de travailler en équipe
- Faire preuve d'adaptabilité et de réelles aptitudes à la communication
- Bonne présentation et bon niveau en langue vivante.

En commerce :

- Être capable de fournir un travail personnel important, d'être autonome et de travailler en équipe
- Goût pour la présentation marchande des produits et la gestion de rayon
- Bonne présentation et bon niveau en langue vivante.

Domaine d'intervention

En commerce :

- Le titulaire du Bac Pro MCV Option A travaille dans tous types d'unités commerciales physiques ou virtuelles, met à la disposition de la clientèle des produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

En vente :

- Le titulaire du Bac Pro MCV Option B travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise. Avec de l'expérience, il peut évoluer sur des postes de responsable d'équipes. Il réalise des opérations de prospections, de suivi de clientèle, de fidélisation.