

Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente

M.C.V

**Option A : Animation
et gestion de l'espace
commercial**

**Option B : Prospection
clientèle et gestion de
l'offre commerciale**

Les métiers

Pour l'option A :

- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialisé



Pour l'option B :

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant Commercial
- Représentant commercial



Les matières

Activité 1 : Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Activité 2 : Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Activité 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information et le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client

Activité 4 option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Autres blocs :

Economie et Droit ,PSE ,Mathématiques Français ,Histoire – Géographie Langue vivante 1, Langue vivante 2 Arts appliqués EPS

Activité 4 option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer une opération de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

Les périodes de formation en milieu professionnel

**Seconde
6 semaines**

**Première
8 semaines**

**Terminale
8 semaines**

**Total de
22 Se-**

La formation en Bac Professionnel

La formation est sur 3 années avec une alternance entre le lycée et l'entreprise. La formation au lycée comprend des heures **d'enseignement général** et des heures **d'enseignement professionnel**, avec un **suivi individualisé** régulier.

Certains cours sont **co-animés** par des professeurs de spécialité, de français et de mathématiques. Les périodes en milieu professionnel sont de 8 semaines en 1ère et 8 semaines en terminale qui s'ajoutent aux 6 semaines réalisées en classe de seconde

Les stages ont pour objectif de :

- Appréhender l'entreprise dans ses structures, ses fonctions, son organisation, ses contraintes
- Préparer l'insertion professionnelle
- Travailler en situation réelle dans les domaines, du commerce et de la vente.

En première et en terminale, les élèves réalisent un **chef-d'œuvre** qui leur permettra de mettre en avant les **compétences acquises**.

Projet Personnel et Profession-

LE PROFIL

- Aimer les contacts, être organisé
- Avoir le sens des responsabilités
- Faire preuve d'autonomie

NOUVELLES TECHNOLOGIES

au service d'UN NOUVEAU METIER

Bureau électronique : agenda, bases de données, Internet, vidéo projecteur ...
Création de diaporama, vidéos, site Internet.

LES QUALITES REQUISES:

- Dynamisme
- Résistance
- Initiative
- Contact
- Dialogue

POURSUITE DES ETUDES :

- BTS MCO (au lycée Marie France)
- BTS NDRC
- DUT Techniques de commercialisation.
-