

Bac Pro MCVa

Métiers du Commerce et de la Vente

option A : animation et gestion de l'espace commercial

Ce bac pro forme à la vente, le conseil, la relation client et la gestion commerciale attachée à sa fonction : approvisionnement, mise en place et gestion de l'unité commerciale.

L'élève apprend à animer une surface de vente et acquiert des techniques de gestion qui lui permettent de réaliser le réassortiment, de préparer les commandes, de gérer les stocks, de participer à l'inventaire et de mesurer les performances commerciales des promotions. Il apprend les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements et aux locaux.

Enfin, les enseignements en techniques de vente lui donnent les capacités de présenter un produit, de conseiller le client en argumentant, de conclure une vente et de contribuer à la fidélisation de la clientèle.

Pour qui ?

Cette formation est accessible à la suite d'une 2^{de} professionnelle Métiers de la Relation Client : la spécialisation Métiers du commerce et de la vente intervient en 1^{ère}.

Qualités requises

- Goût du contact
- Sens de la communication
- Organisation, gestion et autonomie
- Présentation soignée et bonne élocution

Débouchés

Dans toute unité commerciale, alimentaire ou non, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente conseil. Le diplômé occupe des postes d'assistant de vente, de vendeur, de conseiller, d'employé de commerce ou d'adjoint au responsable de vente.

Métiers accessibles

- Commerçant en alimentation
- Télévendeur
- Vendeur en magasin

Lieu de préparation à Monaco :

Lycée Technique et Hôtelier de Monaco

Programme

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS ET ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	HORAIRES HEBDOMADAIRES MOYENS
Enseignements professionnels	11h
Prévention-santé-environnement	1h
Economie-droit	1h
Co-intervention en français et maths	2h
Chef d'œuvre (1 ^{ère} et Terminale)	1h30
Enseignements généraux	
Français, histoire-géographie, enseignement moral et civique	4h
Mathématiques	2h
Langues vivantes	5h
Arts appliqués et culture artistique	1h
Éducation physique et sportive	2h
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	2h
TOTAL HORAIRES HEBDOMADAIRES	32h environ

Stages

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel, réparties sur les 3 années.

Enseignements professionnels

- **Techniques et stratégies de prospection** : les prospects, les techniques de prospection, les supports d'une prospection, la stratégie de prospection.
- **Supports du suivi des opérations commerciales** : documents commerciaux (bon de commande, bon de livraison, facture...) et documents de suivi de clientèle.
- **Outils de gestion dans l'activité du vendeur** : gestion du temps et des frais professionnels, gestion des fichiers commerciaux informatisés, mesure de la rentabilité.
- **Développement personnel du vendeur** : bilan comportemental, projet personnel et professionnel, gestion du stress.
- **Communication** : enjeux psychosociaux et composantes de la communication, situations de communication orale interpersonnelle et de groupe, stratégies de communication orale, techniques et stratégies de communication écrite, communication visuelle.

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Mais avec un très bon dossier ou une bonne réussite aux examens, on peut envisager :

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Gestion de la PME

Il est également possible de compléter sa formation avec une mention complémentaire en 1 an :

- MC Assistance, conseil, vente à distance, MC Vendeur spécialisé en alimentation