

Bac Pro MCVa

Métiers du Commerce et de la Vente Option A : animation et gestion de l'espace commercial

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (option A : animation et gestion de l'espace commercial) forme des vendeurs appelés à travailler au sein d'organismes qui vendent des produits ou des services aussi bien à des particuliers qu'à des professionnels.

Pour qui ?

Cette formation s'adresse à celles et ceux qui aiment le contact avec la clientèle et la vente de produits ou de services. Le sens de la communication, l'organisation, l'autonomie, une bonne élocution et une présentation soignée sont indispensables.

Au programme

Ce baccalauréat professionnel permet d'acquérir des compétences dans la vente de produit et de services.

Cette formation est accessible en Première à la suite d'une Seconde professionnelle **Métiers de la Relation Client**.

Enseignements généraux

Les **enseignements généraux** incluent : français, histoire-géographie, enseignement moral et civique, mathématiques, arts appliqués, langue vivante A (anglais), éducation physique et sportive (EPS), prévention-santé-environnement.

Ce socle commun est présent dans tous les baccalauréats professionnels.

Enseignements propres à la série

Les élèves suivent des **enseignements propres à la série** :

- **Conseiller et vendre** : assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente.

- **Suivre les ventes** : assurer le suivi de la commande du produit ou du service (documents commerciaux – bons de commande, bons de livraison, factures...), assurer le traitement des retours et les réclamations du client (documents de suivi de clientèle...), s'assurer de la satisfaction du client.
- **Fidéliser la clientèle et développer la relation client** : traiter et exploiter l'information ou le contact client, contribuer aux actions de fidélisation et de développement de la relation client, mettre en œuvre des techniques de prospection, évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client.
- **Animer et gérer l'espace commercial** : assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle
- Co-intervention en français et en mathématiques
- Chef d'œuvre
- Économie et droit : liés à l'activité

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS ET ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	HORAIRES HEBDOMADAIRES MOYENS
Enseignements professionnels Prévention-santé-environnement Économie-droit Co-intervention en français, en mathématiques Chef d'œuvre (1 ^{ère} et Terminale)	15h
Enseignements généraux Français, histoire-géographie, enseignement moral et civique Mathématiques Arts appliqués et culture artistique Éducation physique et sportive LVA-Anglais LVB Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	15h
TOTAL HORAIRES HEBDOMADAIRES	30h environ

Stages

22 semaines de période de formation en milieu professionnel, répartie sur les 3 ans.

Lieu de préparation à Monaco

Lycée Rainier III

Débouchés

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

Métiers accessibles

Après le baccalauréat
Commerçant en alimentation Télévendeur Vendeur en magasin Conseiller commercial Assistant commercial

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, il est possible d'envisager un **BTS tertiaire** (BTS **Management commercial opérationnel**, BTS **Négociation et digitalisation de la relation client**, BTS **Gestion de la PME**, ...), un **BTSA technico-commercial** (options **biens et services pour l'agriculture, univers jardins et animaux de compagnie...**). Il est également possible de compléter sa formation avec un **Certificat de Spécialisation** (**Assistance, conseil, vente à distance ; Vendeur conseil en alimentation...**).