

## BAC PRO MCV Métiers du Commerce et de la Vente

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

#### ENTRÉE DANS LA FORMATION

L'entrée dans le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente s'effectue par le biais d'une **seconde MRC** : Métiers de la Relation Client.

#### ADMISSION :

A l'issue d'une Seconde professionnelle Métiers de la Relation Client, l'élève choisit de préparer cette spécialité de baccalauréat professionnel en 2 ans (Première et Terminale).

Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également préparer ce baccalauréat professionnel sous certaines conditions.

#### SPÉCIFICITÉS DU BACCALURÉAT PROFESSIONNEL MCV OPTION A :

Pendant la seconde MRC, l'élève a appris les savoir-faire communs à la famille des Métiers de la Relation Client. En Première et Terminale, avec le baccalauréat MCV Option A, il/elle approfondit ses compétences professionnelles en animation et gestion de l'espace commercial. Il/elle va également réaliser un « chef d'œuvre », c'est-à-dire un travail qui montrera ses acquis et dont la préparation s'étendra sur les 2 ans.

Les périodes de formation en entreprise : 8 semaines en Première et en Terminale, font partie intégrante de la formation. Elles sont obligatoires à l'obtention de l'examen.

#### OBJECTIFS :

Ces objectifs sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Le/la titulaire de ce baccalauréat professionnel s'inscrit dans une démarche commerciale active. Il/elle met à la disposition de la clientèle les produits et les services correspondant à sa demande.

Son activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale,

physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée ; Elle consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Il/elle exerce sous l'autorité d'un responsable. Il/elle doit faire preuve :

- du sens de l'accueil
- de qualités d'écoute et de disponibilité
- de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente
- de respect vis-à-vis de la politique du point de vente.

#### POURSUITE D'ÉTUDES :

Le baccalauréat professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle.

Cependant, avec un bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en mention complémentaire (1 an) ou en BTS Brevet Technicien Supérieur (2 ans).

Exemples de formations possibles :

- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC).

#### QUALITÉS REQUISES :

- Être rigoureux et organisé
- Aimer la vente, le commerce.
- Avoir le sens du contact avec la clientèle.
- Aimer le secteur d'activité et les objets / produits associés, se tenir informé et analyser les tendances marché, produits... Être créatif.

#### La répartition horaire de la seconde à la terminale :

MATIÈRES ENSEIGNÉES	SECONDE	PREMIÈRE	TERMINALE	TOTAL
	Par semaine	Par semaine	Par semaine	
Français et Histoire - Géographie	3,5 h	3 h	3 h	267 h
Langue vivante A + B	3,5 h	3,5 h	3,5 h	294 h
Mathématiques	1,5 h	2 h	1,5 h	140 h
Education Physique et Sportive	2,5 h	2,5 h	2,5 h	126 h
prévention, Santé et Environnement	1 h	1 h	1 h	84 h
EGLS	1 h	1 h	1 h	84 h
Aide individualisée	3 h	3 h	3,5 h	265 h
Education artistique, arts appliqués	1 h	1 h	1 h	84 h
<b>Enseignement professionnel,</b>	<b>13 h</b>	<b>13 h</b>	<b>13 h</b>	<b>2352 h</b>
<b>Formation en milieu professionnel</b>	<b>6 semaines</b>	<b>8 semaines</b>	<b>8 semaines</b>	<b>22 semaines</b>
<b>TOTAL</b>	<b>30 h</b>	<b>30 h</b>	<b>30 h</b>	

Renseignements : DDFPT : PKarim LAMOURI : [ddf3@lycpira.formation.pf](mailto:ddf3@lycpira.formation.pf)