

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 BACCALAURÉAT 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, Histoire - Géographie et EMC	3,5 h	3 h	3 h	267 h
Langue vivante A	2 h	2 h	2 h	168 h
Langue vivante B	1,5 h	1,5 h	1,5 h	126 h
Mathématiques	1,5 h	2 h	1,5 h	140 h
Arts appliqués et culture artistique	1 h	1 h	1 h	84 h
Education Physique et Sportive	2,5 h	2,5 h	2,5 h	210 h
Enseignement professionnel	11 h	9,5 h	10 h	856 h
Enseignements professionnels et français (co-inter)	1 h	1 h	0,5 h	71 h
Enseignements prof. et mathématiques (co-inter)	1 h	0,5 h	0,5 h	57 h
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	2 h	2 h	108 h
Prévention-santé-environnement	1 h	1 h	1 h	84 h
Économie-droit	1 h	1 h	1 h	84 h
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	3 h	3 h	3,5 h	265 h
Formation en milieu professionnel	6 semaines	8 semaines	8 semaines	22 semaines
TOTAL	30 h	30 h	30 h	