

BAC PRO MCV

(Option A) Métiers du Commerce et de la Vente

- Vous souhaitez un métier tourné vers la vente dans des surfaces commerciales relevant de secteurs variés.



Les métiers :



- Employé de commerce,
- Employé commercial,
- Assistant de vente,
- Conseiller et vendeur spécialisé,
- Adjoint ou responsable d'une unité commerciale.

The Netto logo, featuring the word "Netto" in a stylized, bold, yellow font with a red outline, set against a white background.

The METRO logo, featuring the word "METRO" in a bold, yellow, sans-serif font, set against a dark blue rectangular background.

L'employé titulaire du Bac pro travaille dans des entreprises

- De tailles variées : boutiques, grands magasins, grandes surfaces spécialisées ou généralistes
- De détail ou grossiste

The Carrefour logo, featuring a blue and red stylized 'C' symbol above the word "Carrefour" in a blue, sans-serif font.

The BRICO MARCHE logo, featuring the word "BRICO" in red and "MARCHE" in yellow, both in a bold, sans-serif font.

The JULES logo, featuring the word "JULES" in a green, serif font.

The SUPER U logo, featuring the word "SUPER" in blue and "U" in a red circle, both in a bold, sans-serif font.

The CAMAÏEU logo, featuring the word "CAMAÏEU" in a pink, serif font.

The DECATHLON logo, featuring the word "DECATHLON" in a blue, sans-serif font, set against a white background.

The DARTY logo, featuring the word "DARTY" in a bold, black, sans-serif font, set against a white background with a red border.



Les objectifs de la formation :

- Participer à l'approvisionnement,
- Vendre, conseiller
- Participer à l'animation de la surface de vente,
- Assurer la gestion commerciale de la surface de vente.
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Les qualités

L'activité nécessite un bon sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité ainsi que de la rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente.

Programme de Formation

Matières Professionnelles

- ▶ Animation:
Implanter les produits conformément aux objectifs du point de vente (état attractif et esthétique)
Valoriser l'espace de vente et améliorer le niveau d'information de la clientèle
Développer les ventes au travers des actions promotionnelles et de l'animation
Satisfaire la clientèle
- Gestion commerciale:
Veiller à l'approvisionnement selon les besoins
Maintenir l'état marchand du rayon et de l'espace de vente
Exploiter avec pertinence les données chiffrées
Contrôler la fiabilité de la transmission des informations
- Communication & vente:
Préparer la vente et réaliser la vente de produits
Contribuer à la fidélisation de la clientèle
Communiquer à l'oral et à l'écrit
- Economie-Droit

Matières générales

- ▶ Français

Histoire
Géographie

Mathématiques

Anglais

Espagnol ou Italien

Arts appliqués

EPS
PSE



PERIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP)

OBJECTIFS

- ▶ Permettre à l'élève de s'insérer dans une équipe de professionnels et d'appréhender l'entreprise dans ses structures, ses fonctions et ses contraintes

Répartitions des périodes

- 22 semaines réparties sur les 3 années avec élaboration d'un rapport de stage et des évaluations sur le terrain par les professionnels et les professeurs

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

(option A :Animation et Gestion de l'espace de vente)

LE TITULAIRE DU BAC PRO

- Anime la surface commerciale
- Gère, les assortiments
- Vend les produits ou les services

LES EMPLOIS VISES

- Employé de commerce
- Avec de l'expérience professionnelle et de la motivation
- Adjoint d'un commerçant
- Responsable adjoint d'une surface de vente
- Chef de rayon adjoint



LES POURSUITES D'ETUDES

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).

- 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)

Ressources

Copier coller les liens dans la barre URL ou scanner les QR code sur votre mobile.

Vidéo de présentation de la 2nde MRC :



► https://www.youtube.com/watch?v=Z_cws9q4xu8

Présentation du BAC pro MCV option A (site de l'ONISEP) :



► <https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-a-animation-et-gestion-de-l-espace-commercial>

Vidéo de présentation des nouvelles épreuves du BAC (option A) :



► <https://www.youtube.com/watch?v=2VgqKVPN1hU>