

Qualités requises

Profil des élèves intégrant cette formation

Sens du dialogue :

Aimer convaincre et écouter activement le client.

Rigueur :

Gestion des stocks, réassortiment et suivi des ventes.

Dynamisme :

Réactivité et goût pour l'animation d'un point de vente.

Esprit d'initiative :

Capacité à proposer des actions promotionnelles.

Et après le Bac

Que faire après un Bac Pro MCV..

INSERTION PRO

Le Diplôme du Bac Pro est un diplôme professionnel qui permet de se présenter sur le marché du travail.
Ex : employé de commerce - vendeur conseil

BAC PRO

Avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études en BTS est envisageable.
BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) - BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

CERTIFICAT DE SPÉ

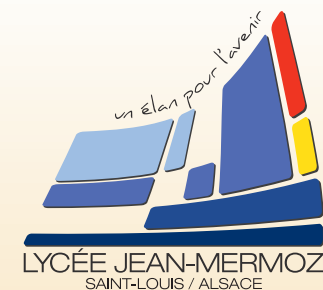
Il est également possible de compléter sa formation avec soit un Certificat de Spécialisation (CS en 1 an), soit un brevet professionnel (en alternance).
Ex : CS vendeur-conseil en alimentation.



Contact :

✉ Lycée Jean-Mermoz
53 rue du docteur Hurst
68300 Saint-Louis
☎ 03.89.70.22.70

Directeur Délégué aux formations professionnelles et technologiques:
ddfpt.tertiaire@lyceemermoz.fr



BAC PRO MCV

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (option A)

Conditions d'accès

Elèves venant de 3^e générale, et 3^e prépa ou issus d'un CAP.
Destiné aux élèves qui envisagent soit d'entrer dans le monde du travail, soit de poursuivre en BTS

Choix en fin de seconde

Bacpro Métiers du Commerce et de la Vente option A ou B
Bac Pro Métiers de l'Accueil

Attestation en fin de 1^{er}

Obtention d'une attestation de réussite intermédiaire

30h00 de cours

14h00 Enseignements professionnels
02h00 Accompagnement au parcours et projet
14h00 Enseignements généraux

20 semaines de périodes en entreprise sur 3 ans

Une formation qui s'appuie sur une réelle immersion en entreprise

Un Bac Pro...

Obtention d'un Bac Pro MCV à la fin de la 3^e année

Bon à savoir :
Cette formation vous intéresse-t-elle?
Demandez à votre collègue une immersion dans la section !

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (option A)

Le titulaire du Bac Pro MCV anime et gère un espace commercial pour booster les ventes.

Vendre & Conseiller : accueillir le client, analyser ses besoins et conclure la vente.

Animer : mettre en valeur les produits (merchandising) et installer les promotions.

Gérer : suivre l'état des stocks, passer les commandes et organiser le rayon.

Fidéliser : créer une relation de confiance et utiliser les outils numériques (Fichiers clients, réseaux sociaux).

En bref : un métier de contact et de mouvement pour ceux qui aiment convaincre et organiser.

Débouchés

Le BAC PRO MCV est un diplôme à finalité professionnelle débouchant soit sur la vie active, soit sur la poursuite d'études en BTS.

Exemple d'insertion en vie active :

-Vendeur-conseil spécialisé, Conseiller commercial, Chargé de clientèle, Télé-conseiller.

Exemple de poursuite d'études :

- BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Un diplôme professionnel pour des activités variées autour de la relation client et de la vente.

