



18.

BAC PROFESSIONNEL

# MCV, Métiers du Commerce et de la Vente

DURÉE DE LA FORMATION  
**3 ANS**

## Descriptif

Le titulaire de ce diplôme est capable d'apporter une réponse personnalisée aux demandes de ses publics, et d'optimiser la communication à leur égard.

Il s'appuie sur une collecte et une analyse très poussées des données, permettant ainsi une connaissance plus fine des publics : il sait conseiller, interagir et communiquer, quel que soit le canal emprunté (face à face, téléphone, relation digitalisée...).

## FORMATION

L'année de 2<sup>nd</sup>e Bac Pro permet d'acquérir des compétences communes portant sur les activités :

- Gérer l'accueil multicanal à des fins d'information et de conseil
- Gérer la relation commerciale
- Gérer l'information et des prestations à des fins organisationnelles
- Conseiller et vendre
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Animer et gérer l'espace commercial
- Suivre les ventes

Pour la classe de 1<sup>ère</sup>, les élèves choisissent l'une des spécialités du Bac Pro :

- Métiers du Commerce et de la Vente (ex Bac Pro Commerce et ex Bac Pro Vente)
- Métiers de l'accueil (ex Bac Pro Accueil-Relation Clients et Usagers (Arcu))

Pour l'année de Terminale, les élèves orientés en Métiers du Commerce et de la Vente doivent choisir entre deux options (**OPTION A** : animation et gestion de l'espace commercial, ou **OPTION B** : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale). Les 2 options sont enseignées au Lycée des Métiers Jean Monnet.

En classe de Terminale, afin d'aider les élèves à effectuer un choix éclairé, des modules leur sont proposés (Module de préparation à l'insertion professionnelle ou Module de préparation à la poursuite d'études, vers des BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Management Commercial Opérationnel, Professions bancaires, immobilières, Assurances, tourisme...).

## DÉBOUCHÉS

- Assistant commercial
- Vendeur - conseil
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle
- Vendeur spécialiste
- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Commercial



19.

## PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

- PARTENARIAT ÉCOLE / ENTREPRISE :  
22 SEMAINES
- Acquérir une meilleure connaissance du monde professionnel et de l'emploi
- Acquérir et/ou approfondir ses compétences professionnelles
- Capitaliser de l'expérience pour construire son avenir professionnel
- S'intégrer à une équipe de travail



## QUALITÉS REQUISES

- Capacité de communication et sens du relationnel
- Adaptabilité
- Autonomie
- Capacité à travailler en équipe
- Créativité
- Expertise et rigueur professionnelle