

Bac pro MCV

Métiers du Commerce et de la Vente



Quoi ?

Une formation en 3 ans qui permet d'obtenir un Bac Pro centré sur la Relation client, afin d'entrer dans la vie active ou de poursuivre en BTS.

2NDE PRO MRC : Le cursus démarre par la **2nde professionnelle Métiers de la Relation client** pour découvrir l'ensemble des champs professionnels liés au commerce, à la vente et à l'accueil, avec 6 semaines de stage.

Quel parcours ?



Formation par voie scolaire

3^{ème}

2nde bac pro
MRC
Métiers de la
Relation Client

1ère MCV
Métiers du Commerce
(Option A)
ou de la Vente
(Option B)

Terminale
MCV
(Option A ou B)

Poursuite d'études
ou Vie active



20 semaines sur les 3 années de Période de Formation
en Milieu Professionnel (stages)

Allocations de stage versées par l'Etat.

Et après le bac pro ?

- Vie active
- BTS en formation initiale
ou apprentissage
(Ex : BTS NDRC, Négociation et Digitalisation
de la Relation client, BTS MCO,
Management Commercial Opérationnel)
- Mentions complémentaires



Magasin pédagogique New Life



Quelles options à partir de la 1ère pro?

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial (COMMERCE)

- pour former un vendeur apte à travailler dans toutes les unités commerciales, mettre en place l'offre produits, conseiller, participer à la gestion et à l'animation du point de vente.

Terrains de stages ou d'apprentissage ?

Commerces de proximité,
grandes surfaces spécialisées ou alimentaires
Discounters, tous types de commerces
et boutiques.

Profil?

Qualité d'écoute, disponibilité, dynamisme, goût pour la communication, organisation



Option B : Prospection et valorisation de l'offre commerciale (VENTE)

- pour former un commercial "de terrain", qui prospecte, fidélise sa clientèle, développe les compétences relatives à la prospection téléphonique ou physique (face à face) et met en œuvre les techniques de vente.

Terrains de stages ou d'apprentissage?

Entreprises commerciales avec commerciaux itinérants (concessionnaires, commerce de gros...), de services, (immobilier, location, communication publicitaire, assurance, banque), de fournitures industrielles...

Profil?

Aisance relationnelle, dynamisme, autonomie, goût pour la communication



Contenu de la formation?

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Option A (commerce): modules pour apprendre à gérer, animer, conseiller, communiquer
Option B (vente): modules pour apprendre à gérer, conseiller, communiquer, prospecter
- Economie-Droit
- Prévention Santé Environnement



REALISATION DE PROJETS EN LIEN AVEC LA FORMATION

20 semaines de STAGES sur les 3 années

Possibilité d'effectuer un stage dans l'Union européenne en 1ère pro dans le cadre des mobilités

Certains cours en co-intervention, avec 2 professeurs



SOUTIEN AU PARCOURS ET ACCOMPAGNEMENT AU CHOIX D'ORIENTATION



ENSEIGNEMENT GENERAL

- Français, Histoire-géo,
- Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- LV1 Anglais, LV2 Espagnol ou Allemand
- Arts appliqués
- EPS



VISITES D'ENTREPRISE, PARTENARIATS LOCAUX, ACTIONS COMMERCIALES, SEJOURS PEDAGOGIQUES (Paris, Barcelone..).



Erasmus+
Enriching lives, opening minds.

