

Pôle PROFESSIONNEL

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

BAC PRO MCV - Option A

2^{nde} MRC

Après une classe de 3ème, le BAC PRO propose un enseignement pratique, axé sur la découverte des techniques professionnelles.



Formation détaillée au verso



BAC PRO

Métiers du commerce et de la vente (MCV)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire d'un Bac Pro MCV en 3 ans est formé aux métiers de la vente pour :

- Réaliser des ventes,
- Participer à l'animation, à la promotion et à la gestion de l'unité commerciale de façon autonome,
- Réaliser les opérations relatives à l'approvisionnement et au stockage,
- Maîtriser des logiciels de caisse, de gestion commerciale...,
- Maîtriser les outils de communication de l'entreprise : téléphone, télécopieur, Internet, messagerie électronique.

Le titulaire de ce baccalauréat peut exercer une activité en petit magasin, boutique franchisée, stand ou rayon dans le cadre d'une grande surface ou d'un grand magasin



QUALITÉS REQUISES

- Sens des relations humaines et de l'accueil,
- Bonne présentation,
- Dynamisme, savoir écouter et convaincre,
- Bonne expression orale et bonne élocution,
- Autonomie,
- Prise d'initiatives et capacité à travailler en équipe.



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être issu d'une classe de 3ème,
- Peuvent également être admis, les élèves issus d'une 2nde générale et technologique en réorientation,
- Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans sous certaines conditions.



FORMATION

Enseignement général :

Français, Mathématiques, Histoire-Géographie, EMC, Anglais, 2e langue vivante, Arts appliqués, EPS, Accompagnement personnalisé.

Enseignement professionnel :

- Conseiller et vendre (assurer la veille commerciale, assurer l'exécution de la vente),
- Suivre les ventes (assurer le suivi de la commande, traiter les réclamations),
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client,
- Animer et gérer l'espace commercial,
- Prévention Santé Environnement,
- Enseignement professionnel et Français ou mathématiques en co-intervention.

Formation en entreprise :

22 semaines sur les 3 années qui donnent lieu à une évaluation prise en compte pour l'obtention du diplôme

En Première :

- Attestation de Réussite intermédiaire
- Initialisation du projet/chef d'œuvre



POURSUITES D'ÉTUDES / MARCHÉ DU TRAVAIL

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) 
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- MC AG2S - Mention Complémentaire Animation-gestion de projets dans le secteur sportif 
- Entrée dans le monde du travail : employé de commerce, de grande surface, boutique franchisée...

Réseau La Salle

180 établissements en France, présence dans 80 pays
Parcours d'Éducation à la Justice, au service et à l'engagement
Actions de solidarité (Semil, Jeunes Lasalliens)
Animation pastorale, Groupe JMJ 2023

Internat

Filles et garçons, 120 places

Restauration

1/2 pension

Accès

Tram ligne 1, Bus 20, 23, 40, 59, 91