

Voie Professionnelle

BAC PRO MCV-A



PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le Baccalauréat Professionnel **Métiers du Commerce et de la Vente Option A - Animation et Gestion de l'espace commercial** propose une formation de deux années avec des périodes de formation en milieu professionnel de 16 semaines (soit 22 semaines cumulées depuis la Seconde Bac Professionnel Commune Métiers de la Relation Client).

Cette formation prépare aux métiers tournés vers la vente dans des surfaces commerciales relevant de secteurs variés

MATIÈRES GÉNÉRALES

CHEF D'OEUVRE

MATIÈRES
PROFESSIONNELLES

Conseiller et vendre
Suivre les ventes
Fidéliser la clientèle et développer
la relation client
Animer et gérer l'espace commercial

**BAC PRO
MCV - A**

STAGE
16 SEMAINES

ADMISSION

❖ À l'issue d'une année de Seconde MRC [Métiers de la Relation Clients] OU d'une Seconde Générale et Technologique

QUALITÉS REQUISES

- ❖ Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- ❖ Maîtriser sa communication
- ❖ Travailler en équipe
- ❖ Faire preuve d'autonomie, de réactivité
- ❖ Prendre des initiatives

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ❖ Participer à l'approvisionnement du point de vente
- ❖ Vendre, conseiller et fidéliser le client
- ❖ Participer à l'animation de la surface de vente
- ❖ Assurer la gestion commerciale de la surface de vente

POURSUITES D'ÉTUDES

❖ BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

❖ BTS Technico-commercial

❖ BTS GPME

Gestion de la Petite et Moyenne Entreprise

❖ BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Nos atouts

Port de la tenue professionnelle
1 fois/semaine afin d'appréhender concrètement les situations professionnelles
1 magasin pédagogique

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Assistant de vente, Conseiller et vendeur spécialisé, Adjoint ou responsable d'une unité commerciale, Chef de rayon