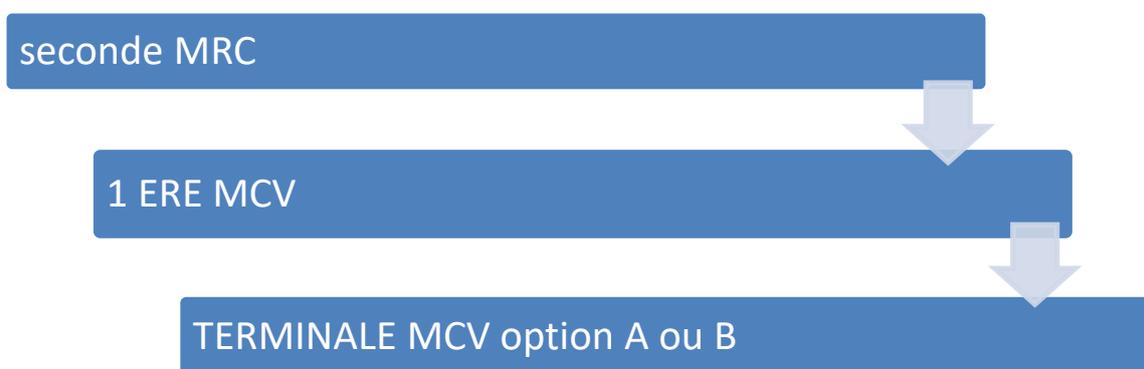


# PRESENTATION BACCALAUREAT PROFESSIONNEL - METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV)

## A RETENIR

Nous vous attendons l'année prochaine en seconde MRC (métiers du commerce et de la vente).  
 A la fin de l'année de seconde, en fonction de votre profil élève et de votre motivation, nous vous aiderons à faire votre choix de formation donc de choisir le baccalauréat qui vous convient.  
 La 1 ère Bac pro MCV vous permettra de travailler les compétences de vente et de commerce.  
 La Terminale MCV fera l'objet d'un choix d'option : A (commerce) ou B (vente).

- La formation professionnelle se fait donc **sur les 3 ans** :  
**Seconde MRC, puis 1 ère bac pro MCV et Terminale bac pro MCV option A ou B.**



| Pour viser quels métiers ?   |   |
|--|---|
| OPTION A   | OPTION B  |
| <p><b>Vendeur sédentaire</b>, spécialiste ou qualifié.</p> <p><b>VENDEUR EN MAGASIN</b><br/>« le client vient à moi. »</p>   | <p><b>Commercial, Vendeur sédentaire ou itinérant</b>, conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial.</p> <p><b>FORCE DE VENTE.</b><br/>« Je vais chercher le client. »</p> |
| Quels lieux de stage ?   |   |
| <p>Stage en <b>Unités commerciales types GMS</b> (surfaces spécialisées dans le domaine alimentaire ou à dominante alimentaire : hypermarché, supermarché, superette) ou <b>GSS</b> (surface spécialisée dans le bricolage, l'ameublement, le sport, etc...)</p> | <p>Stage en <b>entreprises commerciales, services commerciaux</b> (concessions automobiles, immobilier, mais plus largement prospection et négociation auprès de clients professionnels ou particuliers.)</p>   |



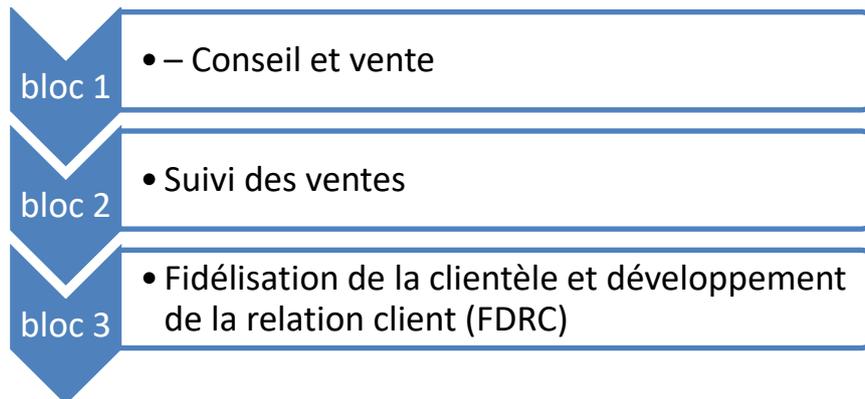
### Durée des stages

22 semaines sur 3 ans.

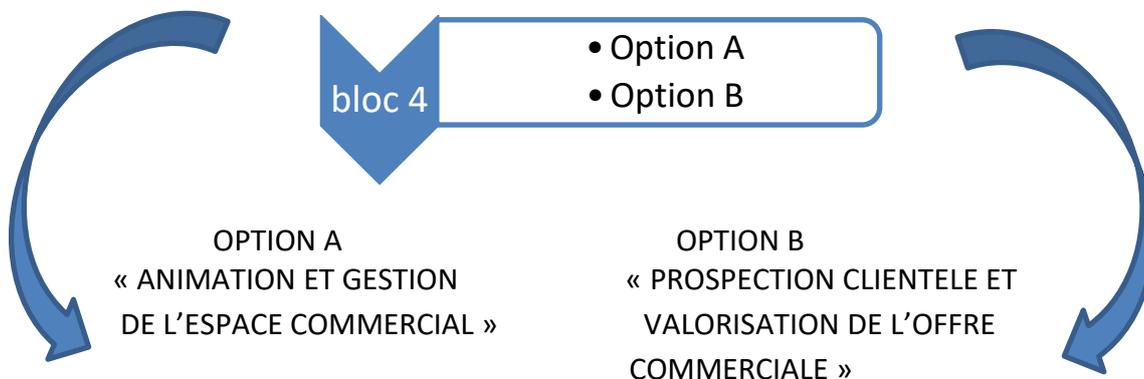
Seconde MRC: 6 semaines

1 ère et terminale MCV: 16 semaines.

### LE CONTENU DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE au lycée

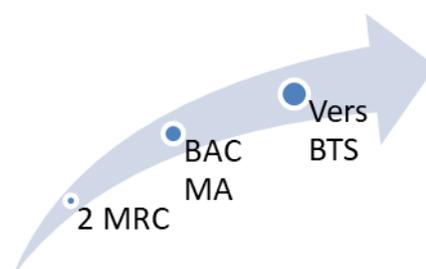


En fin de première ou début de terminale, vous choisirez une option.



A la fin de votre formation, vous serez donc titulaire **du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente** option A « **Animation et gestion de l'espace commercial** » ou option B « **Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale** » !

### POURSUITE D'ETUDES POSSIBLE VERS BTS



## QUELQUES PRECISIONS SUR VOTRE FUTUR METIER

### Pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial »

#### Dans une UNITE COMMERCIALE

Son activité s'exerce essentiellement au sein **d'une unité commerciale, physique ou à distance**, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production, etc.), de transformation ou de distribution.

Cette activité peut se dérouler sur des **horaires variables**, avec **une certaine amplitude**, en relation avec le rythme de l'activité commerciale de l'entreprise.

Elle s'exerce le plus souvent en **station debout**. Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option A, doit faire preuve du **sens de l'accueil**, de **qualités d'écoute et de disponibilité**. Il doit adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des **codes vestimentaires et langagiers**. Il doit enfin respecter les règles de **confidentialité et de déontologie professionnelle**. Il doit faire preuve de **rigueur** dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le **respect des règles** de son entreprise. Il doit pouvoir **travailler en équipe** tout en faisant preuve **d'autonomie et de responsabilité**. Il peut enfin participer à la mise en place et à la **réalisation de manifestations commerciales** décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.

### Pour l'option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »

Son activité nécessite soit des **déplacements en visite de clientèle**, y compris **en démarchage à domicile**, soit une relation client à distance, sur des **horaires de travail d'une amplitude variable**. Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option B, peut, par ailleurs, être conduit à effectuer une **partie de son activité au sein de son entreprise** pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes.

A VOUS DE JOUER !

