

## Baccalauréat professionnel

### MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) permet de former des professionnels capables de mener l'ensemble des activités propres aux métiers du commerce et de la vente.

► **Ces activités consistent à :**

- accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés ;
- contribuer au suivi des ventes ;
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

► **A l'issue de la classe de seconde, l'élève choisit de s'orienter entre :**

- **l'option A** : « Animation et gestion de l'espace commercial », s'il souhaite participer à des actions d'animation et à la gestion d'une unité commerciale ;
- **l'option B** : « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale », s'il souhaite prospecter des clients potentiels, et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

► **Les enseignements**

*Les enseignements généraux*

- Français - Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Arts Appliqués et Culture Artistique
- Éducation Physique et Sportive
- Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation

## ***Les enseignements professionnels***

- Vente-Conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation
- Gestion commerciale/Prospection
- Économie - Droit
- Prévention Santé Environnement

## **Compétences communes aux 2 bacs**

- **Bloc 1** : Conseiller et Vendre (assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente)
- **Bloc 2** : Suivre les ventes (assurer le suivi de la commande du produit et ou du service, traiter les retours et la réclamation du client, s'assurer de la satisfaction du client)
- **Bloc 3** : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

## **Les compétences particulières à l'Option A**

**Bloc 4/A** : Animer et gérer l'espace commercial (assurer les opérations préalables à la vente, Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle)

## **Les compétences particulières à l'Option B**

**Bloc 4/B** : Prospecter et valoriser l'offre commerciale (rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation, Participer à la conception d'une opération de prospection, mettre en œuvre une opération de prospection, suivre et évaluer l'action de prospection, valoriser les produits et/ou les services)

### **► Les périodes de formation en entreprise**

Les périodes de formation en entreprise (22 semaines réparties sur 3 ans) se déroulent dans une ou plusieurs entreprises et permettent de valider les compétences visées par le diplôme :

En seconde : 2 périodes de 3 semaines

En première : 2 périodes de 4 semaines

En terminale : 2 périodes de 4 semaines



### **les métiers de l'option A**

- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialisé

Puis évolution vers...

- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manager de rayon
- Directeur de magasin
- Directeur adjoint de magasin
- Responsable secteur

### **les métiers de l'option B**

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial
- Représentant commercial

Puis évolution vers...

- Chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs
- Délégué commercial, avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service
- Technico-commercial, avec la vente de produits et services à forte technicité
- Chef des ventes ou responsable de secteur

**Une section européenne vente en anglais** est proposée dans notre établissement pour les 2 options.

