

Bac pro MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

Le titulaire du **Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente MCV** s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

Selon les situations, il pourra ainsi :

- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Types d'organisation, de produit, de clientèle

Le titulaire du Bac pro MCV, quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...).

Conditions générales d'exercice

L'activité du titulaire du Bac pro MCV s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

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

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...), de transformation ou de distribution.

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

Son activité nécessite soit des déplacements en visite clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d'une amplitude variable.

Il peut 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.



La formation

Pour qui ?

Après une Seconde pro Métiers de la Relation Client ou CAP du même secteur.

Objectif de la formation

Axée sur les différents métiers du commerce, cette formation prépare de futurs professionnels aux métiers de la vente et du commerce en intégrant les nouvelles technologies.

L'enseignement

- En effectif réduit (**16 élèves**).
- 60% des cours en enseignement professionnel.
- 40% des cours en enseignement général.
- **16 semaines de formation en entreprise pendant l'année (PFMP)**.

Relation avec le monde économique

Dans le cadre de cette formation, le lycée entretient d'étroites relations avec les professionnels du secteur.

Contenu de la formation (1)

La formation comporte :

- **Des enseignements technologiques et professionnels** : ils représentent un peu plus de la moitié de l'emploi du temps. Ils se déroulent sous forme de cours, de travaux pratiques et de travaux en atelier.
- **Des enseignements généraux** : français, mathématiques, physique-chimie, histoire-géographie, enseignement moral et civique, arts appliqués et cultures artistiques, éducation physique et sportive, prévention-santé-environnement et langue vivante. Ces enseignements sont en relation avec les activités professionnelles et couvrent environ la moitié de l'emploi du temps hebdomadaire.
- **Une période de formation en milieu professionnel (PFMP)** obligatoire de 16 semaines, 8 semaines en première et 8 semaines en terminale.

Contenu de la formation (2)

Dans le cadre de la transformation du lycée professionnel, de nouvelles dynamiques pédagogiques ont été mises en place :

- **Co-intervention des professeurs d'enseignement général et d'enseignement professionnel** de façon à donner plus de sens aux enseignements généraux en les rendant plus concrets pour les élèves dans une perspective professionnelle.
- Temps dédié à la **consolidation, à l'accompagnement et à la préparation de son projet d'avenir** pour chaque lycéen.
- Tout au long de son parcours, le lycéen prépare individuellement ou collectivement un « **chef d'œuvre** », qu'il présente à la fin de la terminale devant un jury et qui fait l'objet d'une évaluation prise en compte dans l'examen.

Enseignements professionnels	Première	Terminale
Enseignement professionnel	9h30	10h00
Enseignement professionnel + Français (co-intervention)	1h00	0h30
Enseignement professionnel + Maths (co-intervention)	0h30	0h30
Réalisation d'un chef d'oeuvre (projet pluridisciplinaire)	2h00	2h00
Prévention-Santé-Environnement	1h00	1h00
Economie et Droit	1h00	1h00
Enseignements généraux		
Français / Histoire-Géographie / EMC	3h00	3h00
Mathématiques	2h00	1h30
LV1	2h00	2h00
LV2	1h30	1h30
Arts appliqués	1h00	1h00
Education physique et sportive	2h30	2h30
Consolidation / Accompagnement Personnalisé / Accompagnement au choix d'orientation	3h00	3h30



La poursuite d'études

Le titulaire d'un Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente peut poursuivre ses études en intégrant une **Section de Technicien Supérieur** à condition d'avoir un très bon dossier.

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)¹
- BTS Support à l'Action Managériale (SAM)²
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Technico-Commercial
- BTS Profession Immobilière
- BTS Banque Conseiller Clientèle

(1) (2) BTS présents au lycée Silvia Monfort

L'insertion professionnelle

Bénéficiaire du statut de salarié ou celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du Bac pro MCV agit aussi bien en face-à-face qu'à distance. Les emplois occupés sont :

- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Télé-conseiller
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle

Certaines appellations sont plus spécifiques à l'une ou à l'autre de deux options (A ou B).

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

- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste

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

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

Les évolutions professionnelles possibles

Le titulaire du Bac pro MCV peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de :

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

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

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

- 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 de services à forte technicité
- Chef des ventes ou responsable de secteur