



# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

- A - Animation et gestion de l'espace commercial
- B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

**BOOSTE TON SENS DU CONTACT,  
FAIS-EN TON MÉTIER :**

**AVEC LE BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET  
DE LA VENTE, TU APPRENDS À ACCUEILLIR,  
CONSEILLER ET FIDÉLISER LES CLIENTS, EN  
MAGASIN OU EN LIGNE.**

**3**

ANS DE  
FORMATION

**VOIE  
SCOLAIRE**

NIVEAU

**4**

**TERMINALE EN APPRENTISSAGE POSSIBLE**

Le baccalauréat professionnel MCV est une formation professionnalisante qui prépare aux métiers du commerce, de la relation client et du développement de l'activité commerciale. Elle permet d'acquérir des compétences essentielles pour comprendre les attentes des clients, valoriser une offre de produits ou de services et contribuer activement à la performance commerciale d'une entreprise.

La formation débute par une seconde Métiers de la Relation Client, une année commune qui permet de découvrir les fondamentaux du commerce, de la vente et de la relation client. Cette classe de seconde offre le temps de construire progressivement son projet d'orientation avant de faire un choix plus précis.

À l'issue de cette seconde, les élèves s'orientent vers l'une des trois options proposées en première et terminale.

Grâce à une formation concrète et à des périodes de formation en milieu professionnel, le bac pro MCV favorise une insertion rapide dans le monde du travail et constitue également une base solide pour poursuivre des études dans le domaine commercial.

### APRÈS LA SECONDE , 3 OPTIONS DE SPÉCIALISATIONS :

- **Option A** - Animation et gestion de l'espace commercial
- **Option B** - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- **Métiers de l'accueil** (Non dispensé dans notre établissement)

### CONDITIONS D'ENTRÉE

APRÈS :

- la classe de 3<sup>ème</sup>
- la 3<sup>ème</sup> Prépa-Métiers
- la 3<sup>ème</sup> SEGPA
- CAP EPC

### PROFIL

Goût du contact  
Autonomie  
Qualités de communication  
Méthode et organisation  
Dynamisme et persévérance  
Sens de l'écoute  
Présentation soignée  
Aptitude à travailler en équipe

### FUTURS EMPLOIS

#### OPTION A

- Vendeur(se) spécialiste
- Manager ou Chef(fe) de rayon
- Chef(fe) des ventes
- Adjoint(e) au(à la) Directeur(trice) de magasin
- Directeur(trice) de magasin
- Responsable de secteur ou de département

#### OPTION B

- Conseiller(ère) relation client à distance / vente directe
- Vendeur(se) à domicile indépendant(e) ou salarié(e)
- Commercial(e)
- Représentant(e) commercial(e)
- Chargé(e) de prospection ou de clientèle
- Chef(fe) des ventes

# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

- A - Animation et gestion de l'espace commercial
- B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

### PROGRAMME DE FORMATION

#### GÉNÉRAL

- Prévention - Santé - Environnement
- Français - Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique
- Mathématiques
- Économie - Droit
- Anglais | LV2 : Espagnol ou Allemand
- EPS | Arts Appliqués - Culture Artistique

#### PROFESSIONNEL

##### COMPÉTENCES ABORDÉES DANS LES DEUX OPTIONS

###### 1 - Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

###### 2 - Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Traiter les retours ainsi que les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

###### 3 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ainsi que le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation

##### COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES

###### A - Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

###### B : Prospecter la clientèle et valoriser l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'opération de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services



**Well'Com Bahuet**

Well'Com Bahuet est un magasin pédagogique qui permet de mettre en application des thèmes, des notions théoriques dans un cadre professionnel concret.

Des ateliers font intervenir les élèves sur toutes tâches liées à la gestion d'une organisation dans les métiers de la vente.

Cette transversalité des enseignements va permettre à l'élève de prendre du recul, de confronter des notions et ainsi d'aiguiser son esprit critique au travers de mises en situation.

**LE DOSSIER COMPLET EST À REMETTRE AU SECRÉTARIAT LE JOUR DU RENDEZ-VOUS**



BOURSES NATIONALES

EXTERNAT DEMI-PENSION INTERNAT

DESERTE DIRECTE PAR LA LIGNE DE BUS "B"

#### POURSUITES D'ÉTUDES

##### BTS

- Management Commercial Opérationnel
- Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Gestion de la PME
- Tourisme
- Technico-Commercial
- Assurance
- Professions Immobilières

##### BUT

- Techniques de Commercialisation
- Gestion des Entreprises et Administrations



**SEMAINES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL : 20 SUR LES 3 ANNÉES**

#### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Retirer un **dossier de candidature** auprès du secrétariat du lycée BAHUET ou en ligne.
- L'admission se fait sur **examen du dossier** du candidat et sur **entretien avec la famille**.
- Vous devez appeler l'administration scolaire au 05 55 92 83 00 pour convenir d'un rendez-vous.