

Les débouchés en PRO MCV

Quelques perspectives de postes proposés aux titulaires du Bac Pro MCV dès l'obtention de leur diplôme :

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

Le titulaire de ce baccalauréat peut directement entrer dans la vie active ou poursuivre vers :

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Banque, Immobilier, Tourisme
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTSA TC option alimentation et boissons
- BTSA TC option biens et services pour l'agriculture
- BTSA TC option produits de la filière forêt bois
- BTSA TC option univers jardins et animaux de compagnie
- BTSA TC option vins, bières et spiritueux

BAC PRO MCV
en apprentissage



La formation professionnelle

Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial

Les blocs :

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 les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

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

Bloc 4A : Animer et gérer l'espace commercial

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

Bloc 4B : 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



L'apprentissage

L'apprenti est salarié d'une entreprise avec un maître d'apprentissage. Ce statut l'engage à réaliser 35 heures en entreprise et en centre de formation.

Un calendrier d'alternance (15 jours / 15 jours) est établi sur les 2 années

Les aptitudes à avoir

Des qualités indispensables

Le titulaire du baccalauréat
« **Métiers du commerce et de la vente** »,
détenteur de l'**option A et B** doit faire preuve :

- du sens de l'accueil ;
- de qualités d'écoute ;
- 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.

Autres attendus :

- rigueur ;
- travail en équipe ;
- autonomie ;
- responsabilité ;
- Rendre l'élève acteur et responsable de son parcours



Quelques activités menées dans le cadre du BAC PRO MCV

- Théâtraliser un rayon
- Maintenir un espace commercial attractif et fonctionnel
- Participer à plusieurs semaines de coworking
- Organiser des promotions et participer à des animations commerciales
- Réaliser des études commerciales
- Vendre des biens et des services
- Visiter des entreprises



CONTACT

2 rue de Bois Fossé - P.A Schweitzer - CS 70419 - 85300 Challans

Tél: 02 51 49 79 00

accueil@lycee-ndchallans.com



www.lycee-ndchallans.com