



BAC PRO MCV

ÉCOLE ET COLLÈGE

Site du 8 mai

36 avenue du 8 mai 1945 - 91120 Palaiseau

8mai@institution-saintmartin.fr

LYCÉE GÉNÉRAL, TECHNOLOGIQUE ET PROFESSIONNEL

Site de la Pie Voleuse

10 rue de la Pie Voleuse - 91120 Palaiseau

pievoleuse@institution-saintmartin.fr

01.76.47.15.50

www.institution-saintmartin.fr

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

Le vendeur est le reflet de l'image d'une entreprise auprès de sa clientèle. Il doit être accueillant, faire preuve d'empathie et être capable d'appliquer les techniques qui lui permettront d'augmenter le chiffre d'affaires d'un point de vente. Il conseille et fidélise le client. Il participe également à l'approvisionnement et à l'animation de la surface de vente.

Le Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente a pour vocation de former des employés commerciaux et de les amener rapidement vers des responsabilités plus importantes dans la gestion du point de vente et la mise en œuvre des techniques marketing.

LE PROFIL DE L'ÉLÈVE :

- Goût des relations humaines et de la négociation
- Bonne élocution et esprit d'initiative
- Bonne capacité de travail et sens de l'animation
- Enthousiasme et persévérance

LES QUALITÉS À DÉVELOPPER :

- L'accueil
- La disponibilité
- L'écoute
- Le goût du challenge
- Le travail d'équipe

LE CADRE :

Des locaux fonctionnels, des classes claires et les moyens de projeter les élèves dans leur futur environnement :

- Une salle de vente avec vidéo projecteur, afin de mettre en pratique cours et techniques de vente, grâce à un comptoir, une caisse, des étagères pour réaliser les simulations de vente
- Deux laboratoires de langues pour développer ses compétences à l'oral

LE DEVENIR DES ÉLÈVES :

EMPLOIS IMMÉDIATS :

Option A : Vendeur en unité commerciale dans tout secteur d'activité avec possibilité d'évolution à court et moyen termes...

Option B : Commercial, Représentant de Commerce, Conseiller en Vente directe ou à distance...

POURSUITES D'ÉTUDES :

- Mentions complémentaires (Vendeur spécialisé en alimentation - Assistance, Conseil, Vente à distance).
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation Relation Client
- Et autres BTS : Professions immobilières, Assurances, Commerce International, Banque conseiller clientèle
- Licences

LA FORMATION :

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

- Français, Mathématiques appliqués, Histoire-Géo, Langue vivante 1 et 2, Arts appliqués, EPS, Accompagnement personnalisé

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Etude de cas d'entreprise
- Vente en unité commerciale
- Action de promotion-Animation
- Economie Droit
- PSE

PÉRIODE DE FORMATION :

- 22 semaines sur 3 ans