

BAC PRO MCVA (2nde MRC) Métiers du Commerce et de la Vente.

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Missions

Le poste consiste à animer et gérer l'espace commercial.

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

Organisation des études

Durée :

3 ans, recrutement après une classe de troisième.

Enseignement général :

Mathématiques, Français, Histoire-Géographie, Langue vivante A et B, Education Arts appliqués, Education physique et sportive, EMC.

Enseignement professionnel :

Les activités s'articulent autour de 4 blocs de compétences :

- **Bloc 1** : Conseiller et vendre
- **Bloc 2** : Suivre les ventes
- **Bloc 3** : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- **Bloc 4** : Animer et gérer l'espace commercial

Economie - Droit

Prévention Santé Environnement

Enseignement des compétences transversales

Le chef-d'œuvre est une démarche de réalisation concrète qui s'appuie sur les compétences transversales et professionnelles travaillées dans la spécialité.

Périodes de formation en milieu professionnel

Obligatoires pour l'obtention du diplôme.

En classe de seconde MRC :

8 semaines réparties en 3 périodes

En classe de première MCVA :

8 semaines réparties en 2 périodes

En classe de terminale MCVA :

8 semaines réparties en 2 périodes dans la même entreprise

Qualités Requises

- Le sens de l'accueil, un goût du contact et de la communication
- Des qualités d'écoute et de disponibilité
- Le sens de la gestion et de l'organisation
- L'autonomie et de la rigueur
- Une présentation vestimentaire professionnelle et adaptée
- Etre à l'aise avec les chiffres

Poursuite des études

Pour les élèves les plus motivés, vers :

- BTS MCO, BTS NDRC, BTS GPME...
- Mention Complémentaire : dans une spécialité professionnelle.

Insertion Professionnelle

Dans le commerce de détail, spécialisé, supermarché, hypermarché :

- Employé de commerce
- Vendeur spécialisé
- Conseiller de vente....

