

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

option B : Prospection clientèle et Valorisation de l'offre commerciale

Une **Seconde commune** appartenant à la **famille Métiers de la Relation Client**. Ce palier permet aux élèves de découvrir différents domaines et d'affiner ainsi leur choix d'orientation aux métiers de l'accueil dans tous types d'organisations et dans des contextes variés (commerce, vente et accueil).

Les activités du Bac Pro (MCV) option B : Prospection clientèle et Valorisation de l'offre commerciale :

- Conseiller et Vendre (assurer la veille commerciale, Réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente)
- Suivre les ventes (assurer le suivi de la commande du produit et ou du service, traiter les retours et la réclamation du client, s'assurer de la satisfaction du client)
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client



- Prospecter et valoriser l'offre commerciale (rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation,
- Animer et gérer l'espace commercial (assurer les opérations préalables à la vente, Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle

« La tenue professionnelle fait partie intégrante de la formation en entreprise.

Le Port de la tenue professionnelle 1 fois/semaine afin d'appréhender concrètement les situations professionnelles est obligatoire »

Débouchés du Bac Pro (MCV) option B : Prospection clientèle et Valorisation de l'offre commerciale :

Le titulaire de ce baccalauréat professionnel trouve à s'insérer facilement dans les secteurs de la grande distribution, du commerce traditionnel indépendant ou associé (franchise) en tant que :

Commercial, Attaché commercial, Chargé de prospection, Chargé de clientèle, Prospecteur et vendeur, Téléprospecteur

L'obtention du Bac Pro **Métiers du Commerce et de la Vente** ouvre la possibilité de continuer les études vers :

- Le BTS Gestion de la PME
- Le BTS Assurance
- Le BTS Négociation et Digitalisation de la relation Client
- Le BTS Professions immobilières

La formation :

Le Baccalauréat professionnel **Métiers du Commerce et de la Vente** se prépare

- En 3 années d'études après la troisième

Le diplôme est validé grâce aux :

- Contrôle en cours de formation (C.C.F.)
- Evaluation des Stages en entreprises (PFMP)
- Examen terminal comportant des épreuves écrites et orales.

Profil d'élève :

Aptitude à la communication, sens de l'écoute et des responsabilités, capacité d'adaptation, capacité de traitement et d'analyse. Esprit d'équipe, curiosité, sens de l'organisation, réactivité.

Un bon niveau en français et les langues vivantes

Les périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) permettent de :

-la Découverte des réalités professionnelles

-le Développement des pratiques de :

Savoir-faire gestuels et utilisation des outils de communication

-Développement pratique d'un savoir-être spécifique du monde professionnel : respect des consignes, travail en équipe, tenue professionnelle, ect...

-Acquisition de l'autonomie

Une aide est dispensée par les professeurs des disciplines professionnelles et par le DDFPT afin de permettre à l'élève de trouver un stage.

Les PFMP se déroulent sur **20 semaines** réparties sur 3 ans de formation certaines périodes pouvant se dérouler à l'étranger dans le cadre des échanges européens.

