







## QUELS MÉTIERS?



Vendeur(euse) conseil, qualifié(e), spécialiste en magasin,



Conseiller(ère) de vente, Assistant(e) commercial(e), Adjoint(e) d'un commerçant, Téléconseiller(ère),



Assistant(e) administrations des ventes, Chargé(e) de clientèle.



## QUELLES ENTREPRISES?

Le titulaire du baccalauréat professionnel MCV peut intervenir dans les entreprises de distribution de biens et de services.

Hypermarchés, supermarchés, supérettes



Hardiscounter, destockeur, grossistes.









ELECLERC





Grandes surfaces spécialisées

Concession automobile, agence immobilière....

Service commercial d'entreprise....





## QUELLES SONT SES ACTIVITÉS?







Participer à l'approvisionnement,
Vendre, conseiller et fidéliser,
Participer à l'animation de la surface de vente,
Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction,
Prospecter une clientèle et valoriser l'offre commerciale.



# Le déroulement de la formation



## Déroulement de la formation sur 3 ans

## 1ère année : seconde Métiers de la relation client (2MRC)

A l'issu de la seconde l'élève choisit une option pour continuer sa formation et se spécialiser ou peut s'orienter vers les métiers de l'accueil vers d'autres établissements.

2ème année : première Métiers du commerce et de la vente (1MCV)

3ème année : terminale Métiers du commerce et de la vente (TMCV)



## Les deux options à choisir en fin de 2MRC

## Option A : Animer et gérer l'espace de vente Proposée au lycée professionnel de sens

Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.



# Option B: Prospecter et valoriser l'offre commerciale Non proposée au lycée professionnel de Sens

alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission. vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. I connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de prospects et les clients.

argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un contactant régulièrement.





## Les enseignements dispensés

Professionnels

- Vente
- · Gestion
- Animation
- ·Droit / Économie
- · Accompagnement personnalisé
- ·Prévention Santé Environnement (PSE)
- ·Chef d'œuvre



## Les enseignements dispensés



- Français
- · Mathématiques
- ·Langues (anglais/allemand ou espagnol)
- ·Histoire /géographie
- ·Éducation artistique
- ·Éducation physique
- · Enseignement moral et civique





## LES P.F.M.P

## PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

22 semaines en 3 ans (obligatoires)

> 6 semaines en 1ère année, réalisées dans les entreprises correspondantes à l'option A et B

> 8 semaines en 1ère et en terminale dans les entreprises correspondantes à l'option A (pour le LP de SENS)







## QUELLES ÉPREUVES À L'EXAMEN?

EPREUVES	Unités	Coef.	Mode	Durée
E1 : Épreuve scientifique et technique	U1	2		
Sous-épreuve E11 : <u>Économie - droit</u>	U11	1	Ponctuel écrit	2 h 30
Sous-épreuve E12 : <u>Mathématiques</u>	U12	1	CCF	
E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles				
Option A : Animation et gestion de l'espace commercial	U2	4	Ponctuel écrit	3 h
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	U2	4	Ponctuel écrit	3 h
E3 : Pratique professionnelle	U3	9		
Sous-épreuve E31 : Vente - conseil	U31	3	CCF	
Sous-épreuve E32 : Suivie des ventes	U32	2	CCF	
Sous-épreuve E33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	U33	3	CCF	
Sous-épreuve E34 : <u>Prévention santé environnement</u>	U34	1	Ponctuel écrit	2 h
E4 : Épreuve de <u>langue vivante</u>	U4	4		
Sous-épreuve E41 : Langue vivante 1	U41	2	CCF	
Sous-épreuve E42 : Langue vivante 2	U42	2	CCF	
E5 : Épreuve de français, histoire - géographie et éducation civique	U5	5		
Sous-épreuve E51 : <u>Français</u>	U51	2.5	Ponctuel écrit	2 h 30
Sous-épreuve E52 : <u>Histoire - géographie</u> et <u>éducation civique</u>	U52	2.5	Ponctuel écrit	2 h
E6 : <u>Arts appliqués et cultures artistiques</u>	U6	1	CCF	
E7 : Épreuve d'éducation physique et sportive	U7	1	CCF	
Épreuve facultative : Langue vivante	UF1		Ponctuel oral	20 mn

## QUE FAIRE APRÈS LE BAC MCV

Envisager l'insertion professionnelle



## Poursuivre ses études :

BTS « MCO »

Management Commercial Opérationnel

BTS « NDRC »

Négociation et Digitalisation de la relation Client

BTS Commerce International



# Pour quel profil ?

Avoir eu des résultats satisfaisants en 3éme,
Avoir un niveau correct,
Etre sérieux et peu absent,
Avoir une réelle motivation pour le ou les métiers visés,
Savoir écouter et aimer communiquer,
Faire preuve de dynamisme et de rigueur,

Avoir le sens des responsabilités, l'esprit d'équipe et d'initiative.

