

Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) *Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial*



Le Bac Pro MCV forme des jeunes capables de participer à la vie commerciale d'un point de vente.

Cette formation développe les compétences nécessaires pour accueillir, conseiller et fidéliser les clients, mais aussi animer et gérer un espace de vente. L'élève apprend à vendre, assurer le suivi des commandes et valoriser les produits pour rendre le magasin attractif. Tout au long du cursus, l'élève découvre les enjeux du commerce moderne, du digital et du service client, tout en développant son autonomie, sa communication et son sens de l'organisation.

ORGANISATION

Durée

3 ans après la 3^e (ou en 2 ans sous conditions).

Enseignements

Enseignements généraux et professionnels, étroitement liés grâce à la co-intervention et à la pédagogie de projet, pour apprendre à partir de situations concrètes du monde du commerce.

Stages

Au moins 20 semaines de PFMP (périodes de formation en milieu professionnel) réparties sur les 3 années. Les stages se déroulent dans des commerces de proximité, grandes surfaces ou enseignes spécialisées. Ils permettent de mettre en pratique les techniques de vente et de développer le sens du contact et du service client.

Possibilité de stage
à l'étranger



Scanne le QR code pour accéder à la fiche officielle Onisep du Bac Pro MCV et découvrir le programme complet.

ET APRÈS ?

Le Bac Pro MCV ouvre deux voies :

La poursuite d'études

BTS : Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC), Management Commercial Opérationnel (MCO), Banque, Commerce international (à condition de maîtriser deux langues étrangères)

Autres formations : des Certificats de Spécialisation en 1 an et des BUT (Bachelor Universitaire de technologie) sont également possibles.

La vie active

Emploi dans les grandes surfaces, magasins spécialisés, commerces de détail, ou enseignes de prêt-à-porter. Les titulaires du Bac Pro MCV peuvent exercer comme adjoints de rayon, vendeurs-conseils, chargés de clientèle, assistants commerciaux ou responsables de stand.

Curieux

Organisée

Persuasif

Accueillante

REJOINS-LES !

Groupe Scolaire Saint-Vincent-de-Paul

Professionnels de l'essentiel au service de l'excellence

49 rue Bobillot - 75013 PARIS

www.gs-svp.com

@gssvp.paris13

