

Le Bac Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Ouvert aux élèves de troisième, le bac pro Métiers du Commerce et de la Vente est préparé en 3 ans.

Les élèves issus d'une classe de seconde générale, ou titulaires d'un CAP, peuvent accéder directement à la classe de première. Un diplôme intermédiaire (BEP Famille des Métiers de la Relation Client) sera préparé durant la formation



Lycée St Joseph
MARVEJOLS

Fiche n°6

Les différents profils offerts par le Bac Métiers du Commerce et de la Vente :

Les objectifs du Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente sont de donner des compétences centrées sur la relation client tant en face à face qu'à distance. Le titulaire du Bac pro CMV ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. Durant les 3 ans, il bénéficie de 22 semaines de formation en entreprise.

Objectifs du Bac Métiers du Commerce et de la Vente :

Le titulaire du baccalauréat MCV est un employé commercial intervenant dans tous types d'unités commerciales, physique ou virtuelle, commerce de détail, spécialisé, supermarché hypermarché.

Son activité consiste à :

- Accueillir et conseiller
- Vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Participer à l'animation et à la gestion de l'espace de vente

Profil d'élève pour le BAC Commerce:

Les qualités requises :

- Dynamisme, ouverture sur le monde économique,
- Capacité d'écoute, goût des relations, humaines et de la négociation
- Capacité de travailler en autonomie et en équipe,
- Enthousiasme, positivisme et persévérance.

Poursuite d'études :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Esthétique, Cosmétique, Parfumerie (ECP)
- BTS Communication, BTS Tourisme, BTS Profession Immobilière...

Le commerce étant présent dans tous les secteurs d'activités, les compétences acquises dans le cadre du bac pro MCV peuvent venir renforcer des compétences liées à une passion. Par exemple, quelqu'un de passionné de VTT pourra, grâce à ses compétences de commerçant, avoir un profil intéressant pour des enseignes liées au secteur concerné.

Le Bac Professionnel

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Retrouvez toutes les informations pratiques concernant les épreuves du Baccalauréat " Métiers de Commerce et de la Vente "

Disciplines	Seconde	Première	Terminale
Enseignements professionnels	19h	19h	19.5h
Économie – Droit	1h	1h	1h
Mathématiques	1h	1h	1h
Enseignements professionnels	11h	9.5h	10h
Prévention Santé Environnement	1h	1h	1h
Co-intervention enseignement général/professionnel	2h	1.5h	1h
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	2h	2h
Accompagnement Personnalisé	3h	3h	3.5h
Enseignements généraux	11h	10.5h	10.5h
Français Histoire, Géographie, EMC	3.5h	3h	3h
Langue vivante 1 et 2	2+2h	2+2h	2+2h
Arts Appliqués	1h	1h	1h
EPS	2.5h	2.5h	2.5h

**Spécificité : Formation en entreprise
22 semaines sur 3 ans**