

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Pratiques professionnelles : les élèves sont placés en situation de contextes professionnels. Des situations d'apprentissage proches du réel (partenariats et missions auprès de différentes structures)

Accompagnement personnalisé

PSE (Prévention Santé Environnement)

Option Enseignement professionnel en anglais

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Français

Histoire-Géographie

Anglais LV1

Espagnol, Allemand ou Italien LV2

Mathématiques

Arts Appliqués

Education Physique et Sportive

A l'issue de la troisième, une seconde de détermination pour s'initier aux métiers du Commerce, de la Vente et de l'Accueil.

OBJECTIFS

Acquérir des **compétences professionnelles** transversales pour choisir une spécialisation en classe de première

Prendre contact avec le client

Identifier ses besoins

Identifier le client et repérer ses caractéristiques

Proposer une solution adaptée

Assurer le suivi de la relation client

Rechercher et exploiter l'information



A L'ISSUE DE LA SECONDE MRC

3 OPTIONS POSSIBLES :

Bac PRO MCV (Option A)

Bac PRO MCV (Option B)

Bac PRO Métiers de l'Accueil

PÉRIODES DE FORMATION PROFESSIONNELLE

6 semaines

DES ENSEIGNEMENTS EN CO-INTERVENTION

Pour faire le lien entre les compétences des disciplines d'enseignement général et professionnel.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Conseiller et vendre

Suivre les ventes

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Animer et gérer l'espace commercial

Economie-droit

PSE (Prévention Santé Environnement)

Option Enseignement Professionnel en anglais

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Français

Histoire-Géographie

Anglais LV1

Espagnol, Allemand ou Italien LV2

Mathématiques

Arts Appliqués

Education Physique et Sportive

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

Chefs d'oeuvre

Co-intervention

PÉRIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

1ère PRO : 8 semaines

Term PRO : 8 semaines

Soit 22 semaines sur les trois années

A l'issue d'une seconde MRC, le choix peut s'opérer entre
deux options

LE BAC PRO

MCV

MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A

ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Une formation adaptée à celui qui aime communiquer, conseiller et vendre dans un point de vente.

C'est un(e) conseiller(e) de vente, un(e) manager de rayon, un(e) vendeur(se) spécialiste, qualifié(e) qui interviendra au sein de l'équipe de tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle), alimentaire ou non, spécialisée ou générale pour VENDRE des produits, CONSEILLER et FIDÉLISER les clients, participer à la PROMOTION, L'ANIMATION de l'espace de vente et à la GESTION COMMERCIALE.

Il (elle) devra faire preuve du sens de l'accueil, de polyvalence, d'organisation, de qualités d'écoute et de disponibilité.

POURSUITES D'ÉTUDES

BTS : Support à l'action managériale, Négociation et digitalisation de la relation client, Professions immobilières, Communication, Banque, Tourisme, Management commercial opérationnel, Gestion de la PME, Études supérieures au Québec (cf.P32).

OPTION B

PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Une formation adaptée à celui qui aime , communiquer, organiser, vendre en prospectant la clientèle, travailler en autonomie et développer son sens des responsabilités. La motivation et la diplomatie sont recherchées dans la profession.

C'est un commercial de l'entreprise, responsable d'un secteur géographique. Afin de réaliser ses objectifs de vente, il recherchera les clients potentiels par courrier, par téléphone ou par contact direct. Lors du démarchage, il incitera son interlocuteur à acheter.

Il devra mettre en œuvre une argumentation, une démonstration et une négociation sur les produits, les services, les prix. Il prendra ensuite la commande et s'assurera de la fidélité de ses clients.

Il pourra évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente et de secteur.

BTS : Management commercial opérationnel, Négociation et digitalisation de la relation client, Gestion de la PME, Tourisme, Communication, Banque, Immobilier, Assistant manager, Études supérieures au Québec (cf.P32).

LE BAC PRO MCV MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

POURSUITES D'ÉTUDES

PÉRIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Conseiller et vendre

Suivre les ventes

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Economie-droit

PSE (Prévention Santé Environnement)

Option Enseignement Professionnel en anglais

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Français

Histoire-Géographie

Anglais LV1

Espagnol, Allemand ou Italien LV2

Mathématiques

Arts Appliqués

Education Physique et Sportive

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

Chefs d'oeuvre

Co-intervention