Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Lycée Clément Ader, Samatan

LOGO

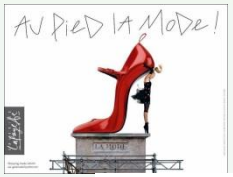
Pour viser quels emplois ?

Des employés commerciaux salariés, indépendants, sédentaires ou itinérants, les emplois peuvent être

- **Vendeur-Conseil**
- **Assistant(e) de vente**
- **Conseiller(e) de vente**
- **Conseiller(e) commerciaux**
- **Télé-conseiller**
- **Assistant(e) administration des ventes,**
- **Chargé(e) de clientèle**
- **Autres appelations possibles,…**

Dans quels types d'entreprises?

- **Unités commerciales plutôt sédentaires,**



- **Des enseignes de la grande distribution,**

- **Des franchisés, des affiliés, des succursalistes, des indépendants.**

- **Agences Immobilières, Concessions automobiles, Cabinet d'assurances, Banques, entreprises commerciales…**

L'organisation de la formation

- **Une <u>formation pratique</u> de 22 semaines de stage répartie sur 3 années.**

- **Une <u>formation théorique</u> centrée sur**
  - **Un enseignement général** qui donne une part non négligeable à la culture générale et au renforcement en langues. Programme ERASMUS +

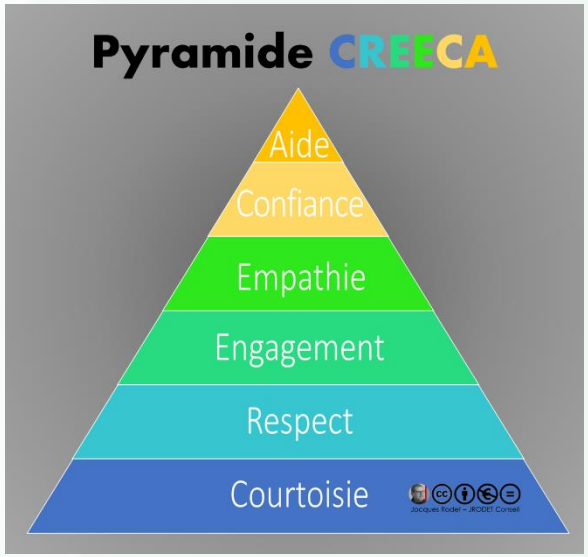
  - **Un enseignement professionnel** qui vise à optimiser les compétences en vente, en animation commerciale et en gestion, sans oublier le cadre économique et juridique.

les missions

- **Conseiller et vendre**
  - Assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, et 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 les réclamations du client, s'assurer de la satisfaction client,
- **Fidéliser la clientèle et développer la relation client**
  - Traiter et exploiter l'information ou le contact client, Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client.

Les qualités requises et développées

- Tenue vestimentaire adaptée, savoir-être,
- Savoir gérer les priorités,
- Travailler en équipe,
- Faire preuve d'autonomie,
- Être endurant,
- Maîtriser sa communication, l'écoute active, l'empathie…



Les perspectives

- **Une priorité donnée à l'insertion professionnelle**
  - Les compétences aquises pourront lui permettre d'accèder à un poste à responsabilité au bout de 3 à 5 ans en moyenne,
- **Une poursuite d'études**
  - Elle demeure possible mais peut être **facilitée** si le candidat obtient une **mention Bien ou Très bien**.
  - **Majoritairement** les élèves de Baccalauréat Professionnel s'orientent vers un BTS M.C.O. (Management Commercial Opérationnel) , un BTS N.D.R.C (Négociation Digitalisation Relation Client), un BTS Communication, un BTS Immobilier, les D.U.T, les mentions complémentaires (1 an)

LA SECTION COMMERCE/VENTE

Au Lycée

Clément ADER

Company Logo

ERASMUS +

- 6 semaines de stage en Espagne en Terminale
- Lieux de stage sélectionnés par l'équipe pédagogique
- Installation et suivi du séjour assurés par un enseignant référent sur place
- L'intégralité des frais pris en charge
- Renforcement linguistique et enrichissement culturel

Journées d'intégration

TEPACAP RIEUMES
2016 et 2018 (Accrobranches)

Centre équestre
Le Capricorne Saint Lys
2017

Escape Games Toulouse 2019

Animations

Organisation Portes Ouvertes

Emballages Cadeaux

Forum orientation

Voyages pédagogiques

BARCELONE 2016

VENISE-VÉRONE
2017

MADRID 2018

Décoration de la légion d'honneur pour l'obtention du
Baccalauréat Professionnel Commerce
avec mention Très Bien et meilleure moyenne 16,70 dans le Gers

CHLOÉ BLONDEL
SESSION 2018

LOGO

www.wondershare.com

Projet Pédagogique 2021/2022

- Ouverture magasin pédagogique
- Création d’un site web marchand

Les élèves
de la section COMMERCE/VENTE

Vous remercient
de votre visite
et de votre attention