



Métiers du Commerce



2nde Bac Pro MRC (Métiers de la Relation Client)



1^{ère} et Terminale Bac Pro MCV (Métiers du Commerce et de la Vente)

- Option A : animation et gestion de l'espace commercial.
- Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.



Votre profil

- Vous êtes en classe de 3^{ème}.
- Vous avez des qualités relationnelles (sens de l'accueil, écoute, disponibilité).
- Vous avez le goût de la communication et une bonne présentation.



Votre projet

- Vous souhaitez exercer votre métier dans une unité commerciale physique ou virtuelle pour mettre à disposition des clients, les produits ou services correspondant à leurs demandes / besoins.
- Vous souhaitez avoir des responsabilités et travailler en autonomie ou en équipe.



La formation

- Elle dure 3 ans dont 84 semaines au lycée et 22 semaines en entreprise ponctuée de nombreux projets.



La poursuite d'études

- Nombreux BTS sous statut scolaire ou en apprentissage dont :
- Le BTS Management commercial opérationnel
- Le BTS Négociation et digitalisation de la relation client



Les débouchés

- Le titulaire du Bac Pro MCV pourra exercer ses activités professionnelles encadré par son responsable, dans tout type de structures, généralistes ou spécialisées :
Option A : ex. vendeur en boutique : approvisionnement, animation de la surface de vente, inventaires, conseil et vente, fidélisation clientèle, gestion commerciale et caisse.
Option B : ex. téléconseiller, commercial : prospection, démonstration, négociation, prise de commande, fidélisation clientèle et gestion du fichier client, reporting.

