

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

La classe de **seconde MRC** est une année de découverte des Métiers de la Relation Client. L'orientation en Bac PRO MCV, option A ou B, se fait à l'issue de cette classe de 2nde.



Le titulaire du Bac Pro MCV option A accueille, conseille et vend des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes, participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Durée de la formation : 3 ans (2nde MRC incluse)

Les aptitudes requises :

- Prendre des initiatives
- Être dynamique et souriant
- Avoir le sens du contact
- Avoir de bonnes aptitudes à l'expression et à la communication

Des enseignements généraux et professionnels :

- Conseils et ventes
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation d'un point de vente
- Gestion de l'espace commercial
- Economie—Droit
- Prévention Santé Environnement
- Français, histoire géographie, enseignement moral et civique
- Mathématiques, sciences physiques et chimiques
- Éducation physique et sportive
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Langue vivante

22 semaines de PFMP réparties sur les 3 ans de formation



Pour quels métiers ?

- Employé.e commercial.e
- Vendeur.se qualifié.e
- Vendeur.se spécialiste

Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de :

- Manager de rayon
- Directeur.rice adjoint.e de magasin
- Responsable de secteur



Voies d'accès

Accessible après la 3ème ou en 2 ans après un CAP

Et après ?

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Support à l'Action Managériale

Pour en savoir plus : <https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/Lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-a-animation-et-gestion-de-l-espace-commercial>