

BAC PRO

COMMERCE & VENTE

DIT "MCV"

Formation de niveau 4, enregistrée sous le RNCP 38399, par décision de France Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 01/01/2024.

Le **Bac Pro MCV** (*Métiers du Commerce et de la Vente*) forme des professionnels capables d'intervenir à chaque étape du parcours client : accueil, conseil, vente, suivi des commandes et fidélisation. Le titulaire du diplôme maîtrise les techniques de vente, la mise en valeur des produits, la gestion des linéaires ainsi que l'utilisation d'outils numériques dédiés à la relation client et à la gestion commerciale.

Dynamique, communicatif et orienté service, il contribue au développement de l'activité commerciale d'une enseigne, un secteur essentiel à l'économie de proximité.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Maîtriser les techniques d'accueil et de communication avec différents publics, en face-à-face, par téléphone ou par écrit
- Gérer les dossiers et la documentation administrative dans un contexte professionnel
- Organiser et coordonner les activités et les flux d'informations au sein d'une structure ou d'un service
- Assurer le suivi des relations avec les clients ou partenaires, en veillant à la qualité du service rendu
- Utiliser les outils numériques et bureautiques pour la gestion administrative et la communication
- Développer des compétences professionnelles transversales, telles que le travail en équipe, la rigueur et le sens de l'organisation

FORMATION EN 3 ANS

Frais de scolarité sur notre site

20 SEMAINES DE STAGE

RÉPARTIES
SUR 3 ANS

SECONDE : 6 SEMAINES
PREMIÈRE : 8 SEMAINES
TERMINALE : 6 SEMAINES

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique
- Mathématiques
- Éducation Physique et Sportive
- Langues Vivantes
- Design et Métiers d'Arts

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Vente, conseil et suivi des ventes
- Fidélisation/développement de la relation client
- Animation/gestion de l'espace commercial
- Prospection/valorisation de l'offre commerciale
- Économie et Droit
- Prévention, Santé, Environnement

MAIS AUSSI...

- Concours "Meilleurs Apprentis de France"
- Concours Général des Métiers
- Option "animation - métiers du sport" : Unité Facultative Secteur Sportif (UF2S)
- Actions en magasins et visites d'entreprises
- Séjours pédagogiques



L'OPTION EN 1^{ÈRE} ?

OPTION A

- Animation et gestion de l'espace commercial

OPTION B

- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

ET APRÈS LE BAC PRO ?

- BTS MCO ————— LA PROVIDENCE
- BTS NDRC ————— LA PROVIDENCE
- BTS GPME ————— LA PROVIDENCE
- BTS Tourisme ————— LA PROVIDENCE
- et bien d'autres possibilités...

POUR DEVENIR...

- Conseiller de vente
- Employé de commerce
- Commercial
- Télé-vendeur
- Chargé de clientèle
- Vendeur à domicile

2025

2026



CAMILLE

promo 2024/25

"Au départ, je n'étais pas certaine de mon orientation. J'ai finalement choisi de me lancer dans un Bac Pro Commerce-Vente.

Au fil du temps, j'ai découvert une passion pour les stages et le contact client. Ces expériences m'ont permis de développer mes compétences, de gagner en assurance et de trouver ma place dans un métier où la relation humaine compte vraiment."



POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès
- Les processus d'inscription

OU CONTACTEZ-NOUS

- 02 41 75 28 00
- secretariat.accueil@providencecholet.com