Enseignements

	2nde	1ère	Tale
Français / Histoire-Géographie / EMC	3h30	3h	3h
Mathématiques	1h30	2h	1h30
LVA + LVB	3h30	3h30	3h30
Arts appliqués et cultures artistiques	1h	1h	1h
EPS	2h30	2h30	2h30
Prévention-Santé-Environnement	1h	1h	1h
Co-intervention (Fr) (Maths)	2h	1h30	1h
Economie-Droit	1h	1h	1h
Enseignement professionnel	11h	9.5h	10h
Chef d'Oeuvre	-	2h	2h
Accompagnement personnalisé	3h	3h	3h30
Semaines en entreprise	6	8	8

CAMPUS DES MÉTIERS ET DES QUALIFICATIONS Auto-mobilités

GRETA CFA La référence formation

ACADÉMIE DE NANTES

Région PAYS de la LOIRE

Lycée polyvalent Le Mans Sud
128 rue Henri Champion 72058
LE MANS CEDEX 2
02 43 86 24 16
ce.0721094y@ac-nantes.fr
lemans-sud.e-lyco.fr

GRETA-CFA DU MAINE
28 rue des grandes courbes
72100 LE MANS
02 43 84 04 50
greta-cfa-paysdelaloire.fr

LM Sud

LYCÉE POLYVALENT LE MANS SUD

Formation possible en apprentissage

Bac pro MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

Présentation

Le titulaire du baccalauréat professionnel **Métiers du Commerce et de la Vente** s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :
- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

Selon les situations, il pourra aussi :
- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Il existe ainsi deux options à choisir pour la 1ère et Tnale
- Option A - Animation et gestion de l'espace commercial ou
- Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commercial

Formation en Milieu Professionnel

La durée de formation en entreprise est de **22 semaines** sur les 3 années de formation.

- 6 semaines en 2nde

- 8 semaines en 1ère

- 8 semaines en Tnale

Possibilité de suivre le BAC PRO MRC en apprentissage au lycée Le Mans Sud en partenariat avec le GRETA CFA du Maine

Pour qui et pourquoi ?

Le titulaire du bac pro Métiers du commerce et de la vente (option A)

Le titulaire doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

Le titulaire du bac pro Métiers du commerce et de la vente (option B)

Le titulaire doit effectuer des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d'une amplitude variable. Le titulaire doit adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers. Une partie de son activité peut s'effectuer au sein de son entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes.

Poursuites d'études et Débouchés professionnels

Ce bac a pour objectif l'insertion professionnelle ou une poursuite d'études qui est envisageable en BTS ou en mention complémentaire.

Métiers envisageables : vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, chargé de clientèle,…

BTS envisageables : BTS tertiaires tels que BTS MCO, BTS NDRC,…