

Fiche de présentation : Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Présentation de la formation

- Diplôme de niveau 4 (Baccalauréat professionnel) préparé en 3 ans après la 3ème.
- Objectif : Former des professionnels capables de gérer la relation client, de vendre des produits et services, et de participer à la gestion commerciale.
- Formation axée sur la pratique avec 22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) réparties sur les 3 ans.

Programme et enseignements

- Enseignements professionnels : Vente conseil, suivi des ventes, animation de l'espace commercial, gestion de l'assortiment.
- Enseignements généraux : Français, Histoire-Géographie, Enseignement moral et civique, Mathématiques, Langues vivantes (LV1/LV2), Arts appliqués, EPS.
- Co-intervention : Projets associant les matières générales et professionnelles pour renforcer les compétences transversales.
- Chef-d'œuvre : Réalisation d'un projet concret en terminale, témoignant des compétences acquises.

Compétences visées

- Accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle en magasin ou à distance.
- Participer à la mise en valeur des produits (merchandising).
- Assurer le suivi des stocks et la gestion des commandes.
- Utiliser les outils numériques de gestion commerciale et de caisse.

Débouchés professionnels

- Métiers accessibles : Vendeur conseil, employé de commerce, conseiller de vente, hôte de caisse, télévendeur.
- Secteurs : Grande distribution, commerces de proximité, boutiques spécialisées, e-commerce.

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO).

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC).
- BTS Technico-Commercial.
- Mentions complémentaires (MC) spécialisées dans le commerce.