

Bac Métiers du Commerce et de la Vente

Option A - Animation et gestion de l'espace commercial

Le titulaire du Bac Pro MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) option A est qualifié pour travailler dans le secteur de la vente et du commerce dans tout type d'unité commerciale physique ou e-commerce.

Cette option met l'accent sur la relation client et les techniques de vente mais aussi sur l'approvisionnement, la gestion des stocks et la mise en valeur des produits.

- Animer et gérer l'espace commercial
- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle
- Assurer l'exécution de la vente
- Utiliser les outils numériques



LES +

- Des actions commerciales tout au long du parcours de formation
- Des mises en situations quotidiennes
- Option facultative : Brevet d'Initiation à l'Aéronautique
- Des interventions de professionnels
- Des visites d'entreprises
- Un magasin d'application : une vitrine pédagogique

Période de formation en entreprise en France ou à l'Étranger

20 semaines minimum en entreprise

Où ? Dans tout type d'unité commerciale

Qualités

Dynamique, positif, ouvert d'esprit

Goût du contact et de la communication, esprit d'initiative

Débouchés

Conseiller de vente

Vendeur en magasin

Vendeur qualifié

Vendeur spécialisé

Employé commercial...

Animateur de vente

Et après ?

BTS Management Commercial
Opérationnel

BTS Négociation et Digitalisation de la
Relation Client

BTS Gestion de la PME

Insertion professionnelle

Bac Métiers du Commerce et de la Vente

Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre

Le titulaire du Bac Pro MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) option B est formé aux différentes techniques de prospection de la clientèle physiques, téléphoniques et digitales. Il doit établir des stratégies de vente. Il doit savoir présenter et promouvoir les produits et services de l'entreprise pour prospecter les clients potentiels et réussir à valoriser l'offre commerciale.

Il sait argumenter et vendre une offre adaptée. Il participe aussi à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Qualités

Dynamique, positif, ouvert d'esprit
Sens du contact et de la communication, l'esprit d'initiative
Autonome

Débouchés

Attaché commercial
Représentant commercial
Chargé de clientèle
Vendeur à domicile indépendant
Conseiller relation client à distance
Conseiller en vente directe
Vendeur B to B

Et après ?

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
BTS Management Commercial Opérationnel
BTS Technico-commercial
BTS Professions Immobilières
BTS Communication
Insertion professionnelle

LES +

- Des opérations de prospection
- Des actions commerciales tout au long du parcours de formation
- Option facultative : Brevet d'Initiation à l'Aéronautique
- Découverte des salons Brestois de l'habitat et de la gastronomie
- Des interventions professionnelles : Argel, Le Télégramme

Période de formation en entreprise en France ou à l'Étranger

20 semaines minimum en entreprise

Où ? En entreprise : de services, de production, auprès d'une clientèle de particuliers ou d'utilisateurs professionnels

