

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

MCV

OPTION A :

Animation et gestion de l'espace commercial

OPTION B :

Prospection clientèle et gestion de l'offre commerciale



CONDITIONS D'ADMISSION APRÈS :

- 2nde Bac Pro MRC (Métiers de la client)
- CAP Tertiaire



QUALITÉS ET APTITUDES SOUHAITÉES :

• AUTONOMIE

• ADAPTABILITÉ

• POLYVALENCE

• SENS DU CONTACT

• SENS DE
L'INITIATIVE

• ADAPTABILITÉ

• QUALITÉ DE SERVICE

• ÉCOUTE

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

OPTION A :

Les objectifs du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, Option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

OPTION B :

Les objectifs du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, Option B, sont de donner des compétences de prospection de clients potentiels, de satisfaction et de fidélisation de la clientèle.

CONTENU DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : CONSEILLER ET VENDRE.

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : SUIVRE LES VENTES.

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT.

- Traiter et exploiter l'information et le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation

BLOC DE COMPÉTENCES 4 (OPTION A): ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL.

- Assurer les relations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

BLOC DE COMPÉTENCES 4 (OPTION B): PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE.

- Rechercher et analyser l'offre commerciale
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'opération de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

AUTRES BLOCS...

- Économe/Droit
- PSE
- Mathématiques
- Français
- Histoire/Géographie
- Langues Vivantes
- Arts appliqués
- EPS



DURÉE DE LA FORMATION :

- Tronc commun pour les métiers de l'accueil, de la vente et du commerce.



PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP) :

- 22 SEMAINES :
2nde : 4 à 6 semaines
1^{er}e : 6 à 8 semaines
Term : 6 à 8 semaines



INSERTION PROFESSIONNELLE

Dans tout type d'unité commerciale, sédentaire ou non, alimentaire ou non, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente conseil.

Le diplômé occupe des postes d'assistant de vente, de vendeur, de conseiller, d'employé de commerce ou d'adjoint au responsable de vente.

Secteurs d'activités accessibles :

- Grande distribution
- Grandes surfaces spécialisées
- Commerces francisés
- Commerces indépendants

POURSUITES D'ÉTUDES

Le titulaire de ce diplôme peut envisager une poursuite d'études, notamment en :

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- IUT Techniques de commercialisation
- Écoles de commerce



*« Les métiers liés à la Relation Client sont en perpétuelle évolution.
Avec l'essor du digital, le service Relation Client au sein des entreprises
est propulsé sur le devant de la scène et occupe aujourd'hui une place stratégique.
Le client est au cœur de la stratégie ».*



CONTACT

LYCÉE PROFESSIONNEL JEANNE D'ARC LA SALLE

94, AVENUE DE LAON

51100 REIMS

TÉL. : 03 26 47 50 25

contact@gdls-reims.com

