

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV)

DIPLÔME NIVEAU 4

Diplôme inscrit au RNCP 38399 par arrêté du 17/12/2018 JO du 06/01/2019



- DURÉE** — 24 mois (1350 h)
- SITES** — Laxou et Lunéville
- TARIFS** — Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

## PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un CAP ou BEP ou avoir validé une année de seconde.

## OBJECTIFS

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » option A « Animation et gestion de l'espace commercial » s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le but de participer à la construction d'une relation client durable. Il exerce essentiellement son activité au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée (magasins spécialisés, magasins de grande distribution, magasins de proximité...)



## PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo : <https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/>
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

### EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

Réaliser et suivre une vente, Contribuer à des actions de fidélisation client, Rendre l'unité commerciale attractive



### ET APRÈS... ?

#### Métiers possibles

Employé commercial, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste, Vendeur conseil, Conseiller de vente, Conseiller commercial

#### Poursuites d'études

BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation Relation Client

*Listes non exhaustives.*



# PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

## MATIÈRES GÉNÉRALES :

Français et Histoire-Géographie, Mathématiques, Economie-Droit, LV1 Anglais, LV2 Espagnol ou Allemand, Arts appliqués, EPS, Prévention Santé et Environnement, Réalisation d'un chef d'oeuvre

## CONSEILLER ET VENDRE.

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

## 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

## FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT.

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

## (OPTION A): ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL.

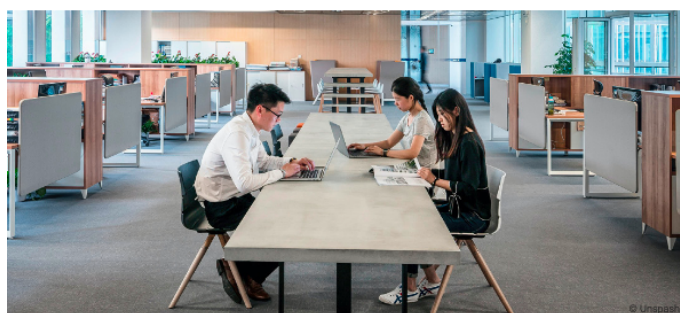
- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

## (OPTION B): PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Contrôles en cours de formation (écrits et oraux) et épreuves ponctuelles en fin de cursus.



# 75%

de taux de réussite au diplôme !

## VOS CONTACTS

**Site de LAXOU**  
03 83 95 36 00  
contact@eesc.fr

**Site de BLÉNOD**  
03 83 87 88 80  
blenod@eesc.fr

**Site de MONT-SAINT-MARTIN**  
03 82 24 03 80  
longwy@eesc.fr

**Site de NANCY**  
03 83 95 36 00  
contact@eesc.fr

**Site de LUNÉVILLE**  
03 83 85 54 05  
luneville@eesc.fr

**Site de JÆUF**  
03 83 95 36 09  
jaeuf@eesc.fr

## Notes

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



Erasmus+

