EPID • VAUBAN
Lycées - Campus - Alternance

Lycée des Métiers

BAC PRO MCV

Métiers de la Relation Client et leurs Activités

TYPE DE DIPLÔME	DURÉE DU DIPLÔME	NIVEAU D'ENTRÉE	NIVEAU DE SORTIE
BAC	3 ANS	3ÈME OU CAP	NIVEAU 4

LYCÉE VAUBAN
Général, Technologique et Professionnel



>>> FORMATION ET OBJECTIFS

Formation en 3 ans.
Après la seconde professionnelle MRC (Métiers de la Relation Client), l'élève choisit une des 2 spécialités suivantes :
Métiers de Commerce et de la Vente option A (Animation et Gestion de l'espace commercial) – MCVA
Métiers de Commerce et de la Vente option B (Prospection clientèle et valorisation de l'offre commercial) – MCVB

Métiers du commerce Opt A	Métiers du commerce Opt B
L'objectif du bac pro métiers du commerce et de la vente option A est d'apporter des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial. Le titulaire de ce diplôme doit avoir le sens de l'accueil, ainsi que des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Il met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable. Les qualités pour réussir : Sens du contact - Dynamisme, être organisé et créatif - Esprit d'équipe - Sens des responsabilités - Aptitude à la communication	Le bac pro métiers du commerce et de la vente option B forme des élèves à élaborer un projet, à construire un fichier clients, à concevoir des outils d'aide à la prospection, à exploiter et à analyser les résultats, ainsi qu'à savoir en rendre compte auprès de son équipe. Par ailleurs, l'élève acquiert les techniques de négociation lui permettant de préparer la visite chez le client, de présenter les produits ou les services, d'argumenter, de traiter les objections et de négocier les prix et les conditions de vente. On lui apprend aussi à suivre et à fidéliser une clientèle en réalisant des comptes rendus de visite, des mises à jour de fichiers clients, en suivant l'exécution des commandes, des livraisons et du paiement. Les qualités pour réussir : Adaptabilité - Goût du challenge – Autonomie – Persévérance - Sens de l'écoute et du Relationnel - Capacité à convaincre - Bonne présentation

>>> POURSUITE D'ÉTUDES

Métiers du commerce Opt A	Métiers du commerce Opt B
Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études en BTS est envisageable. • BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) • BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) • BTS Banque • BTS commerce international (si maitrise de 2 langues étrangères)	Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études en BTS est envisageable. • BTS management commercial opérationnel (MCO) • BTS négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) • BTS Technico-commercial • BTS Professions immobilières

EPID • VAUBAN
Lycées - Campus - Alternance

Lycée des Métiers

BAC PRO MCV

Métiers de la Relation Client et leurs Activités

TYPE DE DIPLÔME	DURÉE DU DIPLÔME	NIVEAU D'ENTRÉE	NIVEAU DE SORTIE
BAC	3 ANS	3ÈME OU CAP	NIVEAU IV

LYCÉE VAUBAN
Général, Technologique et Professionnel



>>> DÉBOUCHÉS

Métiers du commerce Opt A	Métiers du commerce Opt B
Ce Bac Pro prépare à l'entrée dans la vie professionnelle en tant que : • Assistant ou conseiller de vente • Employé de commerce • Vendeur en magasin • Télévendeur spécialisé • Caissier	Ce Bac Pro prépare à l'entrée dans la vie professionnelle en tant que : • Commercial itinérant • Télévendeur • Attaché commercial • Chargé de prospection • Assistant commercial • Représentant commercial • Conseiller commercial à distance

>>> HORAIRES ET ENSEIGNEMENTS

DISCIPLINES	2nde PRO	1ère PRO	Tle PRO
Enseignement Professionnel			
Enseignements Professionnels	12 h	10,5 h	10,5 h
Co-intervention Professionnel - Français	0,5 h	0,5 h	-
Co-intervention Professionnel - Maths/Sciences	0,5 h	0,5 h	-
Réalisation d'un projet	-	1,5 h	1 h
Prévention, Santé, Environnement	1 h	1 h	1,5 h
Eco-Gestion	1 h	1 h	1,5 h
Enseignement Général			
Français, Histoire-Géographie et Enseignement	4 h	3,5 h	4,5 h
Mathématiques	2 h	2 h	2,5 h
Sciences Physiques et Chimie	1,5 h	1,5 h	1,5 h
Langue Vivante 1	2 h	2 h	2,5 h
Langue Vivante 2 : All, Esp ou Neerl	1,5 h	1,5 h	1,5 h
Arts Appliqués	1h	1h	1h
EPS	2,5 h	2,5 h	3 h
Formation en Milieu Professionnel (20 semaines)			
Période	4 à 6	6 à 8	6 semaines
Soutien au parcours individuel			
Soutien au parcours	1 h	1 h	1,5 h
Parcours différenciés selon le projet : - Préparation à l'insertion professionnelle ou - Préparation à la poursuite d'études	-	-	4 semaines
Formation Sauveteur Secouriste du Travail			

>>> FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (STAGE)

La durée de la formation obligatoire en milieu professionnel est de **20 semaines réparties sur les 3 années** de formation : 4 à 6 semaines en seconde, 6 à 8 semaines en première et 6 semaines en terminale.

>>> MODALITÉ D'INSCRIPTION

Prendre contact avec l'établissement pour une pré-inscription au 03.28.29.26.40





OPTION POSSIBLE : ESCALADE (2H)