

**MC  
V****Bac Pro MCV :  
Métiers du Commerce et de la  
Vente****Option A : Animation  
et Gestion de l'espace  
commercial****Option B : Prospection  
clientèle et gestion de  
l'offre commerciale**

## #1 Les métiers

**POUR L'OPTION A :**

- **EMPLOYÉ COMMERCIAL**
- **VENDEUR QUALIFIÉ**
- **VENDEUR SPÉCIALISTE**

**POUR L'OPTION B :**

- **CONSEILLER RELATION CLIENT À DISTANCE**
- **CONSEILLER EN VENTE DIRECTE**
- **VENDEUR À DOMICILE INDÉPENDANT**
- **COMMERCIAL**
- **REPRÉSENTANT COMMERCIAL**



## #2 Les matières

**Activité 1/Bloc numéro 1 :**

- Conseiller et vendre**
- Assurer la veille commerciale
  - Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
  - Assurer l'exécution de la vente

**Activité 2/Bloc numéro 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

**Activité 3/Bloc numéro 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
  - Evaluer les actions de fidélisation

**Activité 4A/Bloc numéro 4A :**

- Animer et gérer l'espace commercial**
- Assurer les opérations préalables à la vente
  - Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
  - Développer la clientèle

**Autres blocs :**

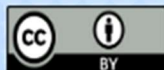
- Economie Droit
- PSE
- Mathématiques
- Français
- Histoire Géographie EMC
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Arts appliqués
- EPS

**Activité 4B/Bloc numéro 4B :**

- Prospecter et valoriser l'offre commerciale**
- Rechercher et analyser les informations
  - Participer à la conception d'une opération de prospection
  - Mettre en oeuvre une opération de prospection
  - Suivre et évaluer l'opération de prospection
  - Valoriser les produits et/ou les services



## #3 Les Périodes de formation en milieu professionnel

**Seconde :  
4 à 6 semaines****Première :  
6 à 8  
semaines****Terminale :  
6 à 8  
semaines****22 semaines de stage**

## LIEUX DE PFMP

### OPTION A → (Ancien Bac Pro Commerce)



### « Le client vient à moi »

- Employé commercial (en magasin ou en boutique).
- Vendeur qualifié (en GSA ou en GSS).
- Vendeur spécialiste (en GSS).
- Téléconseiller (en ligne, en SAV).
- Vendeur-caissier, vendeur-polyvalent, vendeur-conseil... (en GSA, en GSS ou en ligne !).

**L'employé titulaire du Bac pro travaille dans des entreprises :**

- De tailles variées : boutiques, grands magasins, grandes surfaces
- spécialisées ou généralistes
- de détail ou grossiste



## OPTION B → (Ancien Bac Pro Vente)



« Je vais chercher le client, mais il peut parfois venir à moi ! »

- Administrateur des Vente (ADV en PME-PMI, EPI, GE)
- Agent immobilier (en agence immobilière ou en ligne !)
- Conseiller commercial, chargé de clientèle (Chez un constructeur de maison individuelle, en agence bancaire, chez un assureur ou un mutualiste, en agence de voyage).
- Assistant commercial (en TPE, PME-PMI).
- Conseiller relation client à distance (en ligne ou par téléphone).
- Technico-commercial, Commercial itinérant, représentant commercial « VRP », (en PME-PMI, EPI, GE, concession automobile-deux roues, piscines, vérandas).
- Vendeur indépendant, conseiller en vente directe (à domicile).

L'employé titulaire du Bac Pro va être amené au lycée et en entreprise à :

- Effectuer des actions commerciales, gérer un projet pro. (Chef d'œuvre).
- Découvrir l'urbanisme commercial d'une ville, designer un espace (maison, jardin, cuisine).
- Organiser des manifestations commerciales et y participer comme un salon ou une foire (ex : salon du retail, foire de Paris).
- Réaliser des documents professionnels, une communication professionnelle.
- Réaliser des chiffrages commerciaux (devis, étude de financement) en maîtrisant les outils numériques (SIC, progiciels).
- Se constituer un portefeuille de clients à satisfaire et à fidéliser.

