Programme *(nombre d'heures total ou hebdomadaire)*

DISCIPLINE	1ère année	2ème année	3ème année
Enseignements professionnels		334	354
Français Histoire-Géo / EMC		69	180
SOUTIEN PARCOURS		51	51
Mathématiques		70	70
Anglais (LV1)		90	87
Espagnol (LV2)		54	51
Arts appliqués et cultures artistiques		72	34
Éducation physique et sportive (EPS)		140	70
Prévention Santé Environnement (PSE)		35	52
Économie-Droit		35	52
PIX		2	2
Réalisation de projets		54	36
SECOURISME SST ou PSC1		8.5	

Contact

Responsable pédagogique :
Yoann TRINQUE (Enseignant, coordonnateur UA)
Mail: yoann.trinque@ac-grenoble.fr
Tél: 04 75 32 41 50

Lycée professionnel J&E de MONTGOLFIER
17 Rue capitaine de Canson
07100 Annonay
Tél. 04 75 32 41 50
ce.0070002p@ac-grenoble.fr
https://montgolfier.ent.auvergnerhonealpes.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

Lycée professionnel Joseph et Étienne de Montgolfier
académie Grenoble

Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente

Option A (Animation et gestion de l'espace commercial)

RNCP 40031213

SCOLAIRE ET APPRENTISSAGE

Présentation de la formation

Le Bac Pro MCV est un diplôme professionnel de niveau bac qui forme des spécialistes de la vente, du conseil client et de la gestion commerciale. Il s'adresse aux élèves dynamiques, attirés par le secteur du commerce, ayant le sens du contact, de l'écoute, et capables de travailler en équipe tout en étant autonomes

Public visé et prérequis

- élèves issus de troisième
- titulaires d'un CAP du secteur commercial
- élèves issus d'une seconde générale et technologique

Résultats 2024

- **Taux de réussite** : XX% de réussite aux examens **Taux de satisfaction** : XX% de
- satisfaction **Taux d'insertion à 6 mois** : XX% de retour à l'emploi à 6 mois dont xx%
- dans le métier visé

GRETA ARDÈCHE - DRÔME FORMEZ-VOUS À DEMAIN

CAMPUS DES MÉTIERS ET DES QUALIFICATIONS Numérique Drôme Ardèche Auvergne-Rhône-Alpes

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

Objectifs

Le Bac Pro MCV vise à former des professionnels capables d'assurer toutes les étapes de la relation commerciale, en magasin ou à distance, dans un contexte omnicanal.

Connaissances attendues :

- Techniques de vente et de conseil
- Gestion de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial (option A)
- Utilisation des outils numériques
- Analyse et résolution de situations professionnelles

Compétences attendues :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Sens du contact, écoute, empathie, dynamisme, capacité d'adaptation et de persuasion, bonne présentation et communication efficace
- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial: Animer l'espace de vente (merchandising, promotions, organisation), rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, participer à la gestion des stocks et à l'approvisionnement, développer la clientèle en magasin

Organisation

La formation se déroule sur une année de septembre à juin :

- Formation théorique et technique de 480 heures
- Formation pratique en entreprises de 16 semaines

Lieu de formation :
Lycée Montgolfier, 17 rue capitaine de Canson 07100 ANNONAY
Possibilité d'hébergement (selon disponibilité) et de restauration sur site.

Formateurs

- Professeurs certifiés ou agrégés
- Contractuels validés par l'inspection

Validation

- Présence obligatoire aux cours ;
- Validation obligatoire des unités d'enseignement (contrôle continu et examen final en juin pour chaque UE) ; Validation des stages ;

Et après ?

Poursuite d'études

Le BAC PRO MCV débouche sur la vie active mais il est possible, sous certaines conditions, de poursuivre des études en 1 an en certificat de spécialisation (CS), en 2 ans un bac professionnel, ou d'intégrer des BTS.

Débouchés professionnels

La formation permet d'accéder aux métiers suivants :
Métiers accessibles directement après le diplôme

- Vendeur en magasin (grande distribution, commerces spécialisés, boutiques)
- Conseiller clientèle ou assistant commercial
- Chargé de clientèle
- Commercial itinérant ou sédentaire
- Employé de libre-service
- Magasinier
- Télévendeur ou conseiller de vente à distance
- Responsable de rayon (après expérience)
- Employé de commerce ou commerçant, notamment en alimentation (boulanger, poissonnier, fromager, etc.)

Il/Elle intervient notamment dans les lieux (ou structures ou organisations ou établissements) suivants : Unités commerciales physiques ou à distance

Comment candidater ?

Dossier d'inscription : CV, lettre de motivation et attestations de diplôme(s). **Admission** : examen des dossier, examen de sélection permettant de vérifier la maîtrise de la langue française puis entretien par les responsables de formation. **Calendrier** : dossier à envoyer avant fin mai, début de la formation en septembre.