

Type de formation :  
Formation sur 2 ans

Domaine(s) de formation :  
Commerce / Vente

## ADMISSION

LE BAC PRO MCV se prépare à l'issue de la classe de Seconde PRO Métiers de la Relation Clients avec 2 options possibles :

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

## PROFIL

- Sens de l'accueil, qualités d'écoute
- Aptitude à la communication
- Sens du contact humain et sens de l'écoute
- Prise d'initiatives
- Autonomie et dynamisme
- Rigueur dans la gestion

## PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

6 semaines en Sde BAC PRO MRC  
16 semaines réparties en 2 périodes de 8 semaines  
durant les 2 années de 1ère et Tle BAC PRO

## HORAIRES

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL	1ère	Tle
Français / Histoire-Géographie / EMC	3 h	3 h
Mathématiques	2 h	1 h 30
LVA	2 h	2 h
LVB	1 h 30	1 h 30
Arts Appliqués	1 h	1 h
EPS	3 h	2 h
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	1ère	Tle
Enseignement Professionnel	9 h 30	10 h
Co-Intervention	1 h 30	1 h
Réalisation d'un chef d'oeuvre	2 h	2 h
Economie-Droit	1 h	1 h
Prévention-Santé-Environnement	1 h	1 h
Accompagnement Personnalisé	1 h	1 h
Consolidation	1 h	1 h
Aide à l'orientation	1 h	1 h 30



LA CLASSE DE SECONDE PRO MRC PERMET D'ACQUÉRIR DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES COMMUNES À LA FAMILLE DES MÉTIERS DE L'ACCUEIL, DU COMMERCE ET DE LA VENTE.

## PROGRAMME

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Français, histoire-géographie, EMC  
Mathématiques  
LVA (anglais) et LVB  
Education physique et sportive  
Arts appliqués

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Economie - Droit  
PSE  
Réalisation d'un chef d'œuvre

La formation professionnelle s'organise autour de 3 activités :

Activité 1 : Conseiller et vendre

Activité 2 : Suivre les ventes

Activité 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Option A : *Activité 4A* : Animer et gérer l'espace commercial

Option B : *Activité 4B* : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

## NIVEAU DE DIPLÔME

Diplôme de l'Éducation Nationale  
BAC PRO - Niveau 4

## POURSUITES D'ÉTUDES

### **BTS**

Management Commercial Opérationnel (MCO)  
Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)  
Support à l'Action Managériale (SAM)  
Commerce International (CI)

## DÉBOUCHÉS

### **Option A**

Employé commercial  
Vendeur qualifié ou spécialiste  
Après promotion :  
Manager de rayon ou chef des ventes ou Directeur adjoint de magasin

### **Option B**

Conseiller relation client à distance ou en vente directe  
Vendeur à domicile indépendant  
Commercial ou représentant commercial  
Après promotion :  
Chargé de prospection, délégué commercial ou technico-commercial

## VOS INTERLOCUTEURS

Mme COSSENET  
Responsable de l'Enseignement Professionnel  
carole.cossenet@ozanam-lycee.fr  
03 26 69 32 70

Mme VONCK  
Secrétariat de l'Enseignement Professionnel  
sandrine.vonck@ozanam-lycee.fr  
03 26 69 32 70