

LE BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL
OPTION B : PROSPECTION CLIENTLE ET VALORISATION DE
L'OFFRE COMMERCIALE

DUREE: 3 ANS APRES LA CLASSE DE 3ème

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente » agit tant en face à face qu'à distance.

Les emplois qu'il peut être amené à exercer : vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, télé-conseiller, chargé de clientèle, employé commercial, représentant commercial, conseiller de vente directe...



DES QUALITES TRES PRO

- Le dynamisme, la persévérance et l'enthousiasme
- Le goût du contact humain
- Une bonne présentation et élocution
- La capacité d'adaptation











PERIODES DE
FORMATION EN
ENTREPRISE:
22 SEMAINES
SUR
LES 3 ANNEES

Poursuites d'études

BTS Management Commercial Opérationnel
BTS Négociation et Digitalisation de la
Relation Client

66 Bd de Châtenay 16108 COGNAC CEDEX
Tél: 05 45 36 83 10 Fax: 05 45 35 39 55
Ce.0160020k@ac-poitiers.fr



LE BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL
OPTION B : PROSPECTION CLIENTLE ET VALORISATION DE
L'OFFRE COMMERCIALE

Un titulaire d'un Bac Pro MCV doit :



- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omni canal
- 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 et de développement de la relation client
- Evaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client







Erasmus+



OPTION A : ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL client :

- 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 des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre, suivre et évaluer une opération de prospection
- Valoriser les produits et/ou services





66 Bd de Châtenay 16108 COGNAC CEDEX
Tél: 05 45 36 83 10 Fax: 05 45 35 39 55
Ce.0160020k@ac-poitiers.fr
www.lyceejeanmonnet-cognac.fr