

L'orientation en Bac Pro MCV

3ème Générale

Seconde MRC

Métiers de la Relation Client

Options :

Section européenne : Anglais / Eco-Gestion

Première / Terminale MCV

Métier du Commerce et de la vente

Apprentissage possible dès la 1ère MCV

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

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

Accompagnement à la poursuite d'études ou à l'entrée dans la vie active



Poursuite d'études

Au lycée Jean Monnet :

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) en scolaire ou apprentissage

Dispositif EmvolPro (stage européen de 6 mois financé par Erasmus)

Autres formations :

BTS Banque-Assurance, Comptabilité-Gestion, Gestion PME, Négociation et Digitalisation de la Relation Client,....

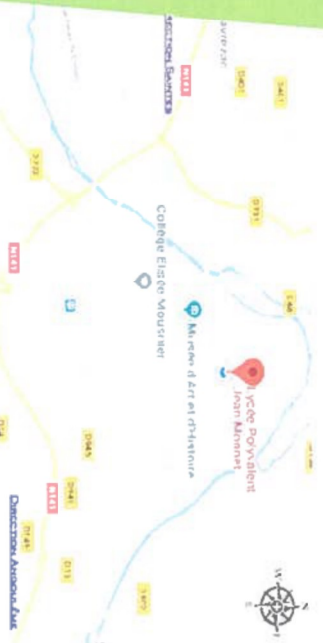
Vie Active

Des espaces de travail modernes et agréables

Un gymnase rénové

Une restauration de qualité

Venir au lycée



BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente :

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Rentrée 2023 :
Option Section européenne
Anglais / Eco



66 Bd de Chateaufort
16100 COGNAC
05 45 36 83 10
Ce0160020k@ac-portiers.fr
www.lyceejeanmonnet-cognac.fr

LYCÉE JEAN MONNET
General - Technologique - Professionnel

BAC PRO MCV

Bac pro en 3 ans après la classe de 3ème

Profils d'emplois débouchant de cette filière	Secteurs où exercer ces métiers
Vendeur-conseil Conseiller de vente Conseiller commercial Téléconseiller Chargé de clientèle Employé commercial Représentant commercial Conseiller de vente directe	Banque-Assurance PME-PMI Entreprises du secteur agroalimentaire, de la santé Commerces Grande distribution



Salarié, indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du bac pro « Métiers du Commerce et de la Vente » intervient en face à face ou à distance.

Un titulaire d'un Bac Pro MCV a pour rôle de

- * **CONSEILLER ET VENDRE**
 - 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

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

Le Bac Pro MCV au Lycée Jean Monnet c'est aussi :

Rentrée 2023 :
Option Section européenne
Anglais / Eco

Possibilité d'APPRENTISSAGE dès la classe de 1ère PRO

Périodes de formation en entreprise : 22 semaines sur les 3 années

Des actions d'élèves au travers d'une association des enseignants qui permettent de nombreuses sorties et actions (tels que des séjours ou des projets culturels....)

Un accompagnement à la poursuite d'étude (+ de 70% des élèves s'orientent en BTS)



Une orientation européenne (EMVOLPRO)

Qualités requises

- Le dynamisme, la persévérance et l'enthousiasme
- Le goût du contact humain
- Une bonne élocution et une présentation impeccable
- La capacité d'adaptation
- La polyvalence, la réactivité et l'esprit d'équipe