

Poursuites d'études

La finalité du Bac Pro est l'entrée dans la vie active

Cependant il est possible avec un bon dossier scolaire et une forte motivation d'intégrer des formations d'enseignement supérieur.

Débouchés, métiers...

Entrée dans la vie active

Secteurs de la grande distribution, du commerce traditionnel indépendant ou associé (franchise).

- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Conseiller et vendeur spécialisé
- Assistant administration des ventes
- Adjoint ou responsable d'une unité commerciale

Poursuite d'études

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- BTS Spécifiques (Banque, Assurance, Immobilier Concession automobile...)

Bac Pro MCV Option A

Organisation du Transport de Marchandises

Logistique

AGOrA

Métiers de l'Accueil

Les baccalauréats professionnels

Commerce

Vente

Un CAP

Opérateur Logistique

Un pôle étudiant

Pour la poursuite d'études

Usages numériques

Le lycée

Ouverture internationale

Actions culturelles

Partenariats avec les entreprises

PROFESSIONNEL

lycée
jacques
prévert

1 Place Lucie Aubrac
30380 St-Christol-Lez-Alès

04 66 60 08 50
ce.0301778v@ac-montpellier.fr

www.lyc-prevert-stchristollesales.ac-montpellier.fr



MCV Option A
Animation et Gestion
de l'Espace Commercial

lycée
jacques
prévert

SAINT-CHRISTOL-LEZ-ALÈS

Conditions d'accès

- Après la 3e générale, la 3e Prépa Métiers, s'orienter vers une 2nd Pro Métiers de la relation client
- Élèves de 2nd générale ou technologique (accès en classe de 1ère)
- Titulaire d'un CAP (accès en classe de 1ère)

Les qualités requises

L'élève doit développer des qualités ou aptitudes qui sont, entre autres :

- qualités humaines, travailler en équipe ;
- écoute, goût de la communication ;
- disponibilité, réactivité et créativité ;
- motivation et ténacité ;
- goût pour les technologies de l'information et de la communication (TIC).

Formation en entreprise

Durée : 22 semaines réparties sur les trois ans

Objectifs :

- connaître le monde de l'entreprise ;
- mettre en œuvre et conforter ses savoirs et savoir-faire en situation professionnelle ;
- acquérir une meilleure connaissance du milieu professionnel
- accroître vos chances d'insertion professionnelle



Contenu de la formation

Enseignement général

- Français
- Histoire - Géographie
- Mathématiques
- Langue Vivante
- Éducation Artistique
- Éducation Physique et Sportive

Enseignement professionnel

Bloc commun

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

PSE (Prévention Santé Environnement)

Accompagnement personnalisé

Co-intervention : un professeur d'enseignement général (français, math-sciences) et un professeur d'enseignement professionnel interviennent ensemble devant la classe afin de créer des liens entre les savoirs.

Chef-d'œuvre : une démarche de projet pluridisciplinaire en lien avec la spécialité professionnelle débouchant sur une réalisation concrète de qualité.

Option facultative : Section européenne Anglais

