

**BACCALAUREAT PROFESSIONNEL  
MÉTIERS DU  
COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV)**

**OPTION A :**

**Animer et Gérer l'espace  
commercial**



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'activité du (de la) titulaire du **Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la vente** s'exercera dans **les entreprises de distribution de biens et de services possédant des points de vente sédentaires spécialisés ou généralistes.**

Les entreprises concernées peuvent relever du **commerce intégré** (hypermarchés, supermarchés...) du **commerce associé** (franchises, groupements d'achat, grossistes...) ou du **commerce indépendant** (détaillants sédentaires indépendants) et des entreprises de prestations de services et de production.

Le(la) titulaire participe à la construction d'une relation client durable. Il (elle) peut animer et gérer de l'espace commercial.

- **LES OBJECTIFS sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.**

## EMPLOIS ET DÉBOUCHÉS

Vendeur(euse) conseil, Vendeur(euse) qualifié, Vendeur(euse) spécialiste, Conseiller(ère) de vente, Employé(e) de commerce, Télévendeur(se), Adjoint(e) Chef de Rayon, animateur commercial...

## DÉROULEMENT DE LA FORMATION

**La durée de la formation est de 3 ans.**

A l'issue de la 2<sup>nd</sup>e, l'élève doit s'orienter vers l'une des trois spécialités proposées pour cette famille de métiers de la relation client « MRC »

- Métier du commerce et de la vente Option A (Animation et gestion de l'espace de vente)

## Période de formation en entreprises obligatoires

La durée totale est de 22 semaines qui sont réparties sur les 3 années. Ces Périodes de Formation en Milieu Professionnel doivent être réalisées au sein de petits ou grands commerces de détail (de vente de biens et/ou de services).



## LES ENSEIGNEMENTS



**La formation professionnelle est axée autour de plusieurs blocs :**

- 1. Bloc 1 : Conseiller et Vendre**
- 2. Bloc 2 : Suivre les ventes**
- 3. Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client**
- 4. Bloc 4 Option A : Animer et Gérer l'espace commercial**
- 4. Bloc 5 : Économie - Droit**

## POURSUITE D'ÉTUDES

Comme tous les Bac Professionnels, il a pour vocation l'insertion professionnelle «directe » dans sa branche.

Les élèves d'un bon niveau qui veulent poursuivre des études peuvent postuler pour

- BTS "MCO" : Management Commercial Opérationnel
- BTS "NDRC" : Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Commerce international

## QUEL DOIT ÊTRE MON PROFIL ?

« Je suis **dynamique** et **rigoureux(euse)**, j'aime **écouter, communiquer** avec autrui.

En outre, j'ai le **sens des responsabilités** et **l'esprit d'initiative**.

Il m'arrive quelquefois d'avoir des difficultés mais je suis **apte à les surmonter et à tirer des leçons**.

Et j'oubliais le plus important, je suis **MOTIVE(E)** et **DISPONIBLE**. »

**SI VOUS VOUS RECONNAISSEZ, LE BAC METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE EST POUR VOUS !**



## RENSEIGNEMENTS

LYCEE POLYVALENT ELISA LEMONIER  
817, Rue Charles Bourseul BP 609 50508 DOUAI CEDEX  
Téléphone : 03.27.71.51.71  
Courriel : ce.0590065@ac-lille.fr