



► L'accueil de chacun, la réussite pour tous ◄

EN SCOLAIRE / ALTERNANCE

BAC PRO MCVA

Métiers du Commerce et de la Vente.

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial.

✓ NOMBREUX PARTENARIATS

Avec des entreprises ou associations pour mettre en pratique sur le terrain les notions vues en cours.

✓ STAGES À L'ÉTRANGER, ERASMUS +

✓ MAGASIN PÉDAGOGIQUE

✓ POSSIBILITÉS D'INTÉGRER DES SECTIONS SPORTIVES :

Partenariat avec plusieurs clubs ou fédérations permettant les études et la pratique sportive.

Objectifs

- Transmettre des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.
- À la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.
- Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.
- Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

Conditions d'accès

- Après une seconde métiers de la relation client.
- Après une seconde générale ou professionnelle, un CAP.
- Tout cursus peut faire l'objet d'une étude personnalisée.

Matières enseignées

Enseignement Général - 15h :

Français, Histoire-Géo, Maths-Sciences, LV1, LV2 (espagnol ou italien), PSE, Arts, EPS.

Enseignement Professionnel - 15h :

Vente, Animer et organiser l'offre produit, Gérer, Eco Droit, PSE, Co-Intervention, Chef d'Œuvre.

Parcours

Sous statut scolaire :

- 14 semaines de stage sur deux ans.
- Rémunéré par l'état.

ou

En alternance :

- Première et terminale MCVA.
- 20 semaines UFA.
- 27 semaines en entreprise.

Poursuite d'études

- **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel - nouveau MUC).
- **BTS NDRC** (Négociation et Digitalisation de la Relation Client - nouveau NRC).
- **BTS Gestion de la PME** (nouveau Assistant PME/PMI).
- **Mentions complémentaires** : vendeur spécialisé en alimentation - assistance.

Métiers

- Vendeur/se spécialisé/ée.
- Conseiller/ère de vente.
- Adjoint/e responsable de boutique, de rayon.

ADRESSE

2, bd St Jean-Baptiste de La Salle
BP 305 - 22003 SAINT-BRIEUC
Cedex 01

CONTACT

02 96 68 39 39
accueil@sacrecoeur22.com
www.sacrecoeur-saintbrieuc.fr

