



Le bac pro MCV option B (Vente), c'est quoi?

Le titulaire du bac pro MCV s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- contribuer au suivi des ventes
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- prospecter des clients potentiels

Le titulaire du bac professionnel pro MCV, quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Quel programme?

Enseignement professionnel

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale
- Économie - Droit

Enseignement général

- Français, Histoire géographie, enseignement moral et civique
- Mathématiques
- 2 Langues vivantes obligatoires
- Prévention-Santé-Environnement
- Education Physique et Sportive
- Arts appliqués

Quels débouchés?

Insertion professionnelle

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial
- Représentant commercial

Poursuite d'études

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- Mentions complémentaires...

Quel profil?

Le candidat doit faire preuve de rigueur, de qualité d'écoute, de disponibilité, de dynamisme et de persévérance.

Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

Il applique les règles de droit spécifiques à la relation client de son secteur d'activité.

3 ans de formation

22 semaines de stages
en milieu professionnel

Nos atouts

- Proposition de mobilités en Europe grâce au programme Erasmus+
- Sections européennes en Anglais ou Espagnol
- Notre situation privilégiée : à deux pas des Arènes . 5 minutes à pied de la gare SNCF et routière

Venez et vous verrez !