

BP

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Durée : 3 ans
Scolaire
Apprenti

MCV

Métiers du Commerce et de
la Vente

Famille de métier MRC
(Métiers de la Relation Client)

LYCÉE PAUL
CONSTANS

ACADÉMIE
DE CLERMONT-FERRAND
*Liberté
Égalité
Fraternité*

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

Lycée Paul Constans, Rue Christophe Thivrier, 03100 Montluçon

BP

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Durée : 3 ans
Scolaire
Apprenti

MCV

Métiers du Commerce et de
la Vente

Famille de métier MRC
(Métiers de la Relation Client)

LYCÉE PAUL
CONSTANS

ACADÉMIE
DE CLERMONT-FERRAND
*Liberté
Égalité
Fraternité*

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

Lycée Paul Constans, Rue Christophe Thivrier, 03100 Montluçon

BACCALURÉAT PROFESSIONNEL MCV

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

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

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller, fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale.
- Sédentaire.

Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

- Prospecter la clientèle potentielle
- Négocier des ventes de biens et de services
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.
- Sédentaire ou non sédentaire.

LE PROFIL

Sens du relationnel

Sens de la communication

Qualités rédactionnelles

Bon niveau de dialogue.

FAMILLE DE MÉTIER

MRC : Métiers de la Relation Client..

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Formation en 3 ans

Période de Formation en Milieu Professionnel : 22 semaines.

EXEMPLES DE POSTE

Employé commercial (A)

Représentant (B)

Vendeur en magasin (A)

Attaché Commercial (B)

POURSUITE D'ÉTUDE

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation Client)

...

BACCALURÉAT PROFESSIONNEL MCV

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

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

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller, fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale.
- Sédentaire.

Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

- Prospecter la clientèle potentielle
- Négocier des ventes de biens et de services
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.
- Sédentaire ou non sédentaire.

LE PROFIL

Sens du relationnel

Sens de la communication

Qualités rédactionnelles

Bon niveau de dialogue.

FAMILLE DE MÉTIER

MRC : Métiers de la Relation Client..

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Formation en 3 ans

Période de Formation en Milieu Professionnel : 22 semaines.

EXEMPLES DE POSTE

Employé commercial (A)

Représentant (B)

Vendeur en magasin (A)

Attaché Commercial (B)

POURSUITE D'ÉTUDE

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation Client)

...

