



LYCÉE POLYVALENT
**ANTOINE
BOURDELLE**
MONTAUBAN

Bac Pro MCV

MÉTIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE

OPTIONS A/B

Seconde Famille des Métiers : Snde MRC
Métiers de la Relation Client

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

OPTION A :

- EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E)
- VENDEUR-SE SPÉCIALISÉ-E

OPTION B :

- COMMERCIAL(E) ET/OU CONSEILLER(E)
- CONSEILLER-CLIENT À DISTANCE

Le/la titulaire du baccalauréat professionnel MCV option A (Commerce) est un ou une employé(e) commercial(e) qui intervient dans tous les types d'unités commerciales (physiques ou virtuelles) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale et à l'animation de l'unité commerciale physique ou virtuelle.

Le titulaire du baccalauréat professionnel MCV option B (Vente) est un-e conseiller(e) relation clientèle à distance ou en direct qui peut intervenir dans tous types d'entreprises physiques ou virtuelles. Son travail consiste à prospecter, assurer le suivi et la fidélisation de sa clientèle et valoriser l'offre commerciale de son entreprise.



**ACADÉMIE
DE TOULOUSE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

QUALITÉS REQUISES

- Sens de l'accueil et du contact
- Qualités d'écoute
- Capacité à communiquer à l'oral et à l'écrit
- Disponibilité et autonomie
- Dynamisme

CONTENU DE LA FORMATION

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

Le choix de l'option se fait après la Seconde Métiers de la Relation Client.

Pour l'option A, l'activité portera sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Pour l'option B, l'activité portera sur la prospection clientèle et la valorisation de l'offre commerciale.

POURSUIVRE SES ÉTUDES

- BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation client)
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS Technico-Commercial
- BTS Commerce international
- BTS Communication

INFOS PRATIQUES

RÉGIMES

Internat filles et garçons (sur candidature avec correspondant local à Montauban obligatoire), demi-pension, externat.

CAFÉTÉRIA ET BAR

Accès aux deux services par «pass magnétique». Petits-déjeuners proposés chaque matin avec viennoiseries et produits frais.

HORAIRES DES COURS

Matin : de 8 h à 12 h ou 12 h 55,

Après-midi : de 12 h 50 ou 13 h 50 à 18 h 00

CENTRE DE CONNAISSANCES ET DE CULTURE (EX CDI)

Près de 10 000 documents en consultation et en prêt : encyclopédies, atlas, livres, annales, bandes dessinées et périodiques. Plusieurs postes informatiques reliés au réseau pédagogique et connectés à internet sont à disposition des élèves.

ASSOCIATIONS SPORTIVES

Activités le mercredi après-midi et tous les jours de 12 h à 13 h 50

MAISON DES LYCÉENS

Soirées festives, club musique, nouveau foyer «Chez Antoine», ateliers cinéma, informatique, vidéo, théâtre, etc.



CE BAC PRO S'ADRESSE À DES ÉLÈVES AIMANT LE CONTACT ET AYANT LE SENS DE LA COMMUNICATION ORALE ET ÉCRITE, AVEC LE GOÛT DU CHALLENGE.



LYCÉE POLYVALENT
**ANTOINE
BOURDELLE**
MONTAUBAN

3, boulevard Edouard Herriot
BP 373 - 82003 Montauban Cedex
Tél. +33 5 63 92 63 00
Fax +33 5 63 92 63 49

✉ ce.0820021c@ac-toulouse.fr

🌐 bourdelle.mon-ent-occitanie.fr

📍 Suivez nous sur X (ex Twitter)

FORMATION INITIALE SOUS STATUT SCOLAIRE

Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) obligatoire

FORMATION EN APPRENTISSAGE

Alternance semaines en établissements et en entreprise



PAPIER
IMPRIMÉ

