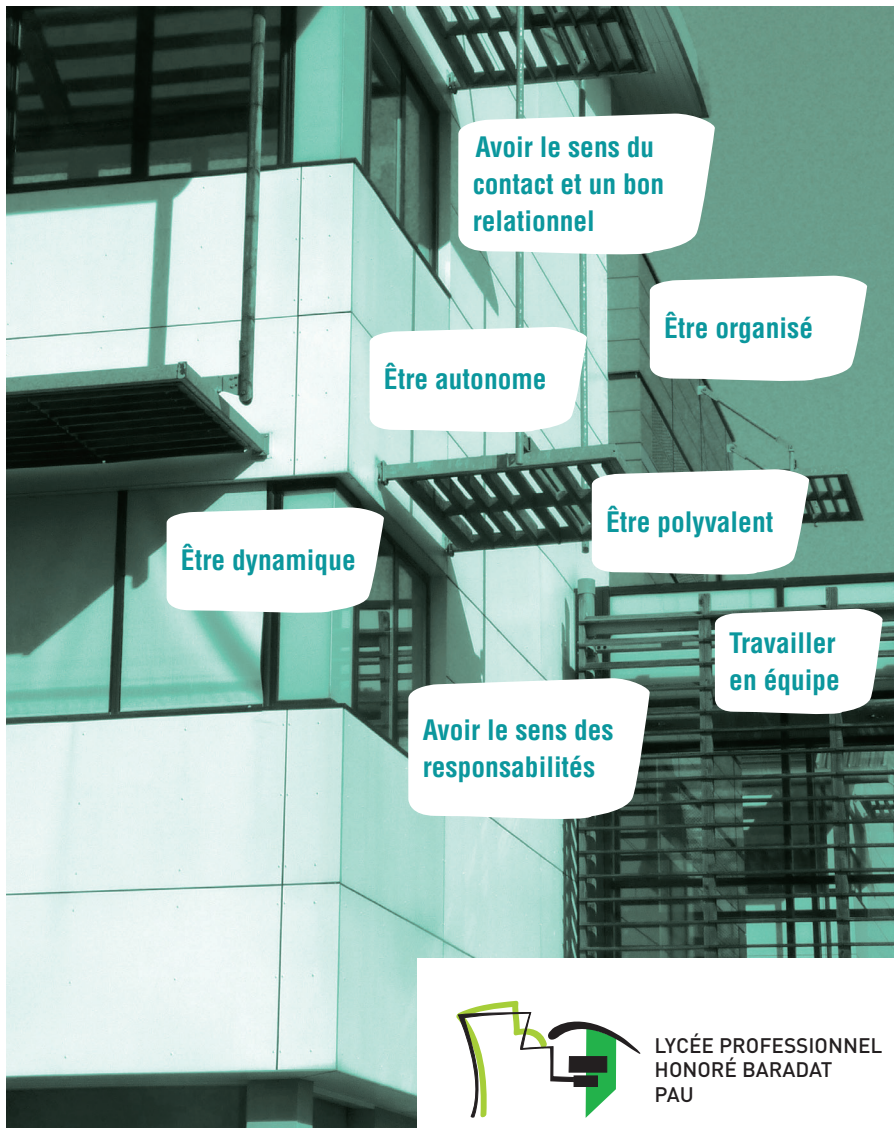


BAC PRO MCV

MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

UN MÉTIER DYNAMIQUE EN CONTACT AVEC LA CLIENTÈLE
OPTION A



LYCÉE PROFESSIONNEL
HONORÉ BARADAT
PAU

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Un métier dynamique en contact avec la clientèle

« ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL »

Pour être

- employé(e) commercial(e), vendeur(e)qualifié(e), vendeur(se) spécialiste...

Orientation après la 3^e générale ou Prépa Métiers.

L'année de 2^{de} professionnelle est un tronc commun : «Métiers de la Relation Client».

Enseignement hebdomadaire :

- **Enseignements généraux** (environ 13h) : Français, Histoire-géo, Mathématiques, 2 langues vivantes (Anglais, Espagnol), Arts appliqués, EPS.
- **Enseignements professionnels** (environ 16h)
 - Activités par blocs de compétences
 - conseiller et vendre
 - suivre les ventes
 - fidéliser la clientèle et développer la relation client
 - animer et gérer l'espace commercial
 - Prévention, santé, environnement – Eco-droit
 - Travail en co-intervention : enseignement professionnel/français et mathématiques
 - Réalisation du chef d'œuvre.

Poursuite d'études :

- BTS : Management Commercial Opérationnel • Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Professions immobilières • Commerce International • BTS Logistique.

Domaines d'activités :

Dans tout type d'unité commerciale : alimentaire ou non, spécialisé ou généraliste en libre-service ou en vente assisté.

Des périodes de Formation en Milieu Professionnel d'une durée totale de 22 semaines, sur les 3 ans permettent d'acquérir des compétences professionnelles évaluées et prises en compte pour l'obtention du diplôme.

LYCÉE PROFESSIONNEL HONORÉ BARADAT • 05 59 02 97 26 •

28 avenue Pierre Massé - B.P 9028 PAU CEDEX 09 - ce.0640058R@ac-bordeaux.fr