

LYCÉE POYVALENT EDOUARD VAILLANT

41 BIS, RUE CHARLES HURVOY 18100 VIERZON

02 48 71 17 24

ad-lpo-vaillant@ac-orleans-tours.fr

edouard-vaillant-vierzon.ovh







BAC PRO **MCV A**

Métiers de la Vente et du Commerce



Option A : Animation et gestion de l'espace commercial







Vous êtes intéressé(e) par le monde du **commerce**, la **communication**, le relationnel, la gestion, l'organisation, la négociation, l'argumentation, les challenges alors le bac professionnel Métiers de la **relation client** option A Animation et gestion de l'espace commercial est la formation qui vous convient.

AU PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Vente-Conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation
- Gestion et animation de l'espace commercial
- Économie Droit
- · Prévention Santé Environnement

PFMP (Périodes de Formation en Milieu Professionnel)

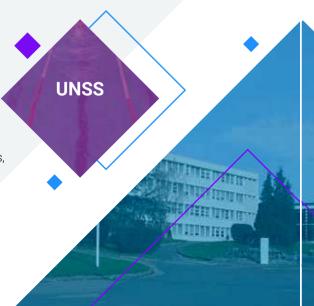
22 semaines réparties sur les 3 années de formation

Mais aussi...

- Un Chef d'œuvre qui consiste à réaliser un projet professionnel,
- Des activités terrains: visites d'entreprises, organisation de projets en partenariats avec des entreprises partenaires...

Enseignements généraux

- Français
- Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique
- Mathématiques
- · Langue vivante 1: Anglais
- Langue vivante 2: Espagnol
- · Arts appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive



VOTRE PARCOURS

Vous êtes en 3ème et vous intégrez :

Seconde famille des métiers de la relation clients

1ère et Terminale BAC PRO MCV A Au Lycée E. Vaillant 1ère et Terminale BAC PRO MCV B Au Lycée E. Vaillant 1ère et Terminale BAC PRO Métiers de l'accueil commercial

Autres établissements

SECTIONS SPORTIVES

- Natation
- Hand-ball
- Rugby



VOTRE AVENIR

Les métiers

- · Employé de commerce,
- · Employé commercial,
- · Assistant de vente,
- · Conseiller et vendeur spécialisé,
- Adjoint ou responsable d'une unité commerciale

Poursuites d'études

- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client

(présente dans le même établissement)

- BTS commerce international
- BTS professions immobilières
- BTS technico-commercial
- BUT techniques de commercialisation
- FCIL vendeur de produits multimédia.

A la fin de la formation, vous serez capable de :

- Animer l'espace commercial,
- Gérer l'espace commercial
- Conseiller et vendre des produits et services associés
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et au développer la relation client
- Participer à l'approvisionnement