

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

# BAC PRO MCV A

Internat d'excellence

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

UNSS

## 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

chaleureux  
accueilant  
persévérant  
contact  
honnête  
patient  
écoute  
créativité  
disponibilité  
animation  
courtois  
persuasif  
rigueur  
esprit  
tenace

## 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