

## Public visé

Ce bac s'adresse à ceux qui aiment le contact avec les clients, aux jeunes intéressés par le commerce, la vente, le marketing et qui préfèrent une formation concrète, active et professionnalisante.

### Qualités requises

- Dynamique et motivé(e)
- À l'aise à l'oral
- Organisé(e) et sérieux(se)
- Curieux(se) et créatif(ve)
- Capable de travailler en équipe
- Poli(e), souriant(e) et respectueux(se)

### Les PFMP (Périodes de Formation en Milieu Professionnel)

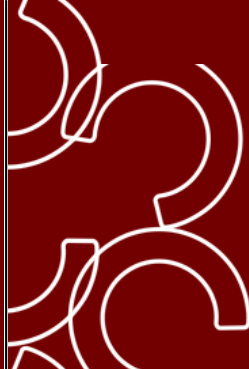
**8 semaines** en Première

**6 semaines** en Terminale

+ 2 semaines Accompagnement Personnalisé

### Ce que les PFMP apportent

- Découverte du monde professionnel
- Mise en pratique des cours
- Développement de l'autonomie et de la confiance
- Acquisition d'une expérience valorisante pour l'avenir à inclure dans le CV



### Renseignements

DDFPT Tertiaire :

**Emmanuelle Variniac**

emmanuelle.cocq@ac-lille.fr

 03 21 64 65 00



**Lycée Carnot**  
PERSPECTIVES SUR L'AVENIR

 03 21 64 65 00

 ce.0620056z@ac-lille.fr

**51 Rue Sadi Carnot -  
62 700 Bruay-La-Buissière**

[www.lyceecarnot.fr](http://www.lyceecarnot.fr)

# BAC PRO MCVA

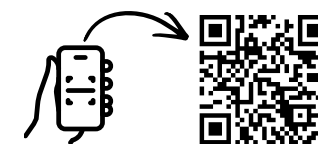
## Métiers du Commerce et de la Vente

*option A*

Animation et gestion de l'espace commercial



**Lycée Carnot**  
PERSPECTIVES SUR L'AVENIR



**51 Rue Sadi Carnot  
62 700 Bruay-La-Buissière**

[www.lyceecarnot.fr](http://www.lyceecarnot.fr)

# Objectifs

Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité.

Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

Un(e) employé(e) commercial(e) travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

## Exemples de métiers :

- Vendeur(se) en magasin
- Conseiller(ère) de vente
- Hôte(sse) de caisse
- Téléconseiller(ère)
- Vendeur(se) spécialisé(e) (mode, alimentaire...)
- Responsable de magasin
- Chef(fe) de rayon

Pour cette Formation, vous devez acquérir en partenariat avec les professionnels des compétences dans les domaines de la vente et de la gestion commerciale d'un espace de vente (implantation, animation et sécurisation d'un rayon).

Enseignement Professionnel	Enseignement Général
EP1	Français
EP2	Mathématiques
PSE (Prévention Santé Environnement)	Histoire Géographie
Economie droit	anglais / espagnol / allemand
Réalisation d'un projet	arts appliqués
Soutien au parcours	EPS

# Les débouchés

Après le Bac MCVA, plusieurs choix s'offrent aux élèves :

- **BTS MCO**  
Management Commercial Opérationnel
- **BTS NDRC**  
Négociation et Digitalisation de la Relation Client
  - Certificat de Spécialisation
  - Formations en alternance
  - Entrée directe dans la vie professionnelle (vendeur(se), conseiller(ère) de vente...)
- **BTS CCST**  
Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

