



Bac Professionnel M.C.V. option A

## Métiers du Commerce et de la Vente

option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

### Objectifs

- ✓ Participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale d'un point de vente physique ou virtuel
- ✓ Maîtriser les outils et les techniques de digitalisation et informatiques

### Modalités

- ✓ en 3 ans
- ✓ 22 semaines de Périodes de Formation en Milieu Professionnel
- ✓ Statut scolaire et/ou **Nouveauté** Sous contrat d'apprentissage

### Qualités Attendues

- ✓ Sens du relationnel
- ✓ Ecoute
- ✓ Dynamisme
- ✓ Autonomie



**Bac Pro**  
M.C.V option A



### Poursuites d'études

- ✓ B.T.S Négociation et Digitalisation de la Relation Client (N.D.R.C)
- ✓ B.T.S Management Commercial Opérationnel (M.C.O)
- ✓ Mention Complémentaire Vendeur Spécialisé en Alimentation
- ✓ M.C Conseil - Vente à Distance

### Exemples de Débouchés

- ✓ Conseiller vendeur
- ✓ Manager adjoint de point de vente physique ou virtuel
- ✓ Manager adjoint de rayons de grande surface physique ou virtuelle

### Information

Après la 3ème, choisir la **Seconde Famille des Métiers de la Relation Clients**

Autres baccalauréats après la Seconde :

- Métiers du Commerce et de la Vente option B  
MCV option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale
- Métiers de l'Accueil

