



### Objectifs

Formation préparant au métier de conseiller clientèle, vendeur spécialisé, responsable de rayon pour la vente de produits et de services. Il s'agit de former un personnel opérationnel dans les secteurs de la cosmétique, des produits culturels et de loisirs, l'équipement de la personne et de la maison ou tout autre domaine permettant d'exercer des fonctions liées à la relation « Client ». Le Bac pro Métiers du commerce et de la vente se déroule en 3 années – Seconde, Première, Terminale – et intègre une certification intermédiaire du niveau V – le BEP – intitulé « M.R.C.U. » (Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers).



### Public

Cette formation est accessible aux élèves :

- ▶ Issus de 3ème
- ▶ ou titulaires d'un CAP du secteur de la vente (ou d'un diplôme de niveau V)
- ▶ ou ayant accompli au moins la scolarité complète d'une classe de 2nde ou 1ère générale ou technologique dont le contenu est compatible avec la finalité du diplôme.

Les Sections Européennes Anglais et Espagnol et le **Projet « Erasmus + Mobilité »** en **Espagne** OU **en Irlande** s'adressent aux jeunes :

- ▶ intéressés par la vente auprès d'une clientèle étrangère ou ayant comme projet de travailler à l'international.
- ▶ et/ou ayant des attaches hispaniques ou anglophones et souhaitant les développer professionnellement.

### Formation

En 2nde, 1ère et Terminale, la formation s'articule autour de l'enseignement général et professionnel et de périodes obligatoires de formation en milieu professionnel qui permettent au jeune de vivre des expériences concrètes durant lesquelles il acquiert des compétences professionnelles et met en œuvre les acquis de sa formation.

Tout au long des 3 années, des temps de consolidation, d'accompagnement personnalisé et de préparation à l'orientation offrent à chaque élève l'opportunité de réfléchir et de construire son propre parcours de formation, notamment dans la détermination du choix de la poursuite d'études vers le supérieur.

#### L'enseignement général

- ▶ Français
- ▶ Histoire-Géographie, Ens. Moral et Civique
- ▶ Mathématiques
- ▶ 2 Langues Vivantes obligatoires
- ▶ Arts appliqués & cultures artistiques
- ▶ Education Physique et Sportive
- ▶ Prévention, Santé, Environnement

#### L'enseignement professionnel

- ▶ Théorique et pratique en classe :
  - ❑ Activités professionnelles appliquées (animation, vente, gestion, droit, économie)
  - ❑ Co-intervention (français/enseignement pro et maths/enseignement pro)
- ▶ Sur le terrain, en milieu professionnel :  
23 semaines réparties en 6 périodes sur les 3 années de formation

### Projet Erasmus + "Mobilité en Espagne OU en Irlande"

Afin de rendre mobiles les jeunes au sein de la communauté européenne, et même ailleurs, l'enseignement professionnel est complété par l'apprentissage du métier de vendeur en espagnol et en anglais. Les critères sont les mêmes que pour le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, voici les "plus" :

- ▶ Pratique intensive de l'espagnol et de l'anglais :  
Les cours de vente se déroulent, en partie, en espagnol, et en anglais, de l'accueil de la clientèle à la négociation complète
- ▶ Certification Europass (relevé des savoirs et compétences acquis lors d'une expérience dans un pays européen)
- ▶ Concernant les périodes de formation en entreprise, l'une d'elle est réalisée avec nos partenaires locaux,
  - ❑ à Estepona en Espagne ;
  - ❑ à Dublin en Irlande.

### Cordée de la Réussite

### Ambition Sup Pro

Depuis 2012/2013, il est proposé aux élèves de Terminale Bac Pro volontaires d'entrer dans un dispositif porteur afin de les préparer mieux encore à l'enseignement supérieur commercial sélectif. Au programme : ateliers méthodologiques, d'approfondissement, rencontres de professionnels, tutorat par des étudiants en BTS...





### Examen

#### Les épreuves du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Epreuves	Unité	Coef.
<b>E1 : Epreuve Scientifique et Technique</b>		<b>2</b>
E11 : Economie et droit	U11	1
E13 : Mathématiques	U12	1
<b>E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles</b> Option A : animation et gestion de l'espace commercial	U2	<b>4</b>
<b>E3 : Pratique professionnelle</b>		<b>9</b>
E31 : Vente-conseil	U31	3
E32 : Suivi des ventes	U32	2
E33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	U33	3
E34 : Prévention, santé, environnement	U34	1
<b>E4 Épreuve de langue vivante</b>		<b>4</b>
E41 Langue vivante 1	U41	2
E42 Langue vivante 2	U42	2
<b>E5 : Épreuve de français, histoire-géographie et enseignement moral et civique</b>		<b>5</b>
E51 : Français	U51	2,5
E52 Histoire- géographie et enseignement moral et civique	U52	2,5
E6 : Épreuve d'arts appliqués et cultures artistiques	U6	1
E7 : Épreuve d'éducation physique et sportive	U7	1

#### Les résultats aux examens

- 2020 : 92 % ● 2019 : 100 % ● 2018 : 93 % ●
- 2017 : 100 % ● 2016 : 100 % ● 2015 : 92 % ●
- 2014 : 100 % ● 2013 : 97 % ● 2012 : 100 % ●

Tous les ans, de nombreux élèves obtiennent leur bac **avec mention** :

**En 2020 :** ● 6 mentions Assez Bien  
● 7 mentions Bien  
● 2 mentions Très Bien

**En 2019 :** ● 13 mentions Assez Bien  
● 10 mentions Bien  
● 4 mentions Très Bien

**En 2018 :** ● 15 mentions Assez Bien  
● 7 mentions Bien

**En 2017 :** ● 16 mentions Assez Bien  
● 8 mentions Bien

**En 2016 :** ● 14 mentions Assez Bien  
● 7 mentions Bien  
● 2 mentions Très Bien

**En 2015 :** ● 12 mentions Assez Bien  
● 4 mentions Bien

**En 2014 :** ● 14 mentions Assez Bien  
● 3 mentions Bien

### Que faire après un Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente ?

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente trouvera sans difficulté un emploi dans son secteur au sein duquel les évolutions de carrières peuvent être rapides... Mais poursuivre des études supérieures est de plus en plus recommandé et de plus en plus courant.

#### Travailler rapidement comme

- ▶ vendeur-conseil
- ▶ conseiller de vente
- ▶ conseiller commercial
- ▶ assistant commercial
- ▶ téléconseiller
- ▶ assistant administration des ventes
- ▶ chargé de clientèle
- ▶ employé commercial
- ▶ vendeur qualifié
- ▶ vendeur spécialiste

#### et, après une expérience professionnelle

- ▶ Commerçant indépendant
- ▶ Responsable de petite et moyenne surface, Gérant d'un magasin de proximité, ou de supérette
- ▶ Chef de rayon, ou de département

#### Poursuivre ses études

▶ **Vers une Mention Complémentaire post-bac en 1 an**  
(ou une FCIL : formation complémentaire d'Initiative Locale)

- Assistance, conseil, vente à distance
- Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat
- Services financiers
- Vendeur de produits multimédia

#### ▶ vers un BTS ou un DUT

Les élèves les plus motivés, les plus studieux et qui ont acquis un bon niveau dans toutes les disciplines, pourront également poursuivre vers un BTS ou un DUT. Ces filières sélectives privilégient les bons dossiers et les mentions "Bien" voire "Très Bien" au Bac Professionnel.

- BTS MCO** : Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC** : Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- DUT TC** : Techniques de Commercialisation

#### ▶ vers des Filières d'excellence plus sélectives encore

Les élèves, ayant suivi les programmes des Cordées de la Réussite & Mobilité et ayant obtenu de bons résultats tout au long de leur cursus pourront également envisager les filières d'excellence ci-après :

- Classe Prépa ECP** – Préparation aux concours des Ecoles de Commerce – réservée aux Bacheliers Professionnels
- Licence Management** : en Alternance de l'**Ecole Vaucanson (CNAM)** :

« la grande école des bacheliers professionnels pour accéder par l'apprentissage à des postes de responsabilité en gestion, en management et en ingénierie professionnelle ».