



# Baccalauréat professionnel

## Métiers du Commerce et de la Vente - option A

### Animation et Gestion de l'Espace Commercial

2<sup>de</sup> Métiers de la Relation Client

## Pour qui ?

Le titulaire du baccalauréat professionnel **Métiers du Commerce et de la Vente, Option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial (MCV - AGECE)** 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. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, met à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

## Les PFMP

Les périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) :

- ne sont pas des stages d'observation mais des périodes de formation
- permettent une meilleure connaissance du monde professionnel et des ses exigences
- favorisent l'acquisition de compétences professionnelles
- préparent l'élève à sa professionnalisation
- sont prises en compte dans l'évaluation pour l'examen

Sur les 3 années, pour pouvoir valider sa formation, l'élève doit réaliser obligatoirement **22 semaines** de PFMP au total, réparties généralement de la manière suivante :

- 6 semaines en Seconde
- 8 semaines en Première
- 8 semaines en Terminale

**L'année de Terminale peut s'effectuer en apprentissage.**

## L'accès à la formation

Ce BAC Pro se prépare en 3ans après la classe de troisième. Depuis la rentrée 2019, son accès est modifié. Les élèves entrent désormais en classe de **2<sup>de</sup> professionnelle Métiers de la Relation Client (2MRC)**.

1

Je choisis une famille de métiers

En 3<sup>ème</sup>, je choisis la **2<sup>de</sup> MRC**

2

Je découvre les métiers de la famille

En 2<sup>de</sup>, je découvre les savoir-faire communs à tous les métiers de la famille choisie

3

Je fais mon choix en fin de 2<sup>de</sup>

En fin de 2<sup>de</sup>, je choisis le **BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option A**

## Les métiers

Le BAC Pro commerce débouche sur de nombreux métiers, quelques exemples :

- Vendeur(euse) conseil
- Conseiller(ère) de vente
- Employé(e) commercial
- Employé(e) de libreservice
- Assistant(e) administration des ventes
- Vendeur(euse) spécialisé(e)
- Télé-conseiller(ère)



# Baccalauréat professionnel

## Métiers du Commerce et de la Vente - option A

### Animation et Gestion de l'Espace Commercial



## 2<sup>de</sup> Métiers de la Relation Client

### Les matières

#### Enseignement Général (12h)



- Français
- Histoire - Géographie
- Mathématiques
- Langue vivante A et B
- Arts appliqués
- Enseignement Moral & Civique
- EPS

#### Enseignement Professionnel (15h)



- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Formation au SST (Sauveteur Secouriste du Travail)
- Chef d'oeuvre et co-intervention

#### Accompagnement personnalisé (3h)



- Consolider les compétences
- Offrir une aide méthodologique
- Préparer l'orientation (poursuite d'étude ou insertion professionnelle)

30 heures hebdomadaires

### Les examens

#### Épreuves écrites

- Épreuve de spécialité
- Économie - Droit
- Prévention - Santé - Environnement
- Français
- Histoire - Géographie - EMC

#### Épreuves en CCF

- Mathématiques
- Pratiques professionnelles (3 CCF)
- Langues vivantes 1 et 2
- Arts appliqués
- EPS

CCF : Contrôle en Cours de Formation

### Les poursuites d'études

Même si l'insertion professionnelle est possible, une poursuite d'études vers le BTS est conseillée.

#### Exemple

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (préparé au lycée d'Hirson)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Après son BTS (BAC +2), il est possible de poursuivre en Licence Professionnelle (BAC +3)

