

BACCALAURÉAT MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Animation et gestion de l'espace commercial (MCV option A)



Depuis la transformation de la Voie Professionnelle, concernant le secteur tertiaire commercial, **trois baccalauréats constituent la famille des Métiers de la Relation Client** :

- Baccalauréat des Métiers de l'accueil (MA),
- Baccalauréat des Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)
 - Option A : Animation et gestion de l'espace commercial (MCV option A)
 - Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (MCV option B)

L'objectif principal de cette rénovation est d'accompagner les élèves dans les transformations de leur environnement professionnel sur différents points, notamment celui de :

L'impact de la digitalisation,
La multiplication des sources d'information,
La stratégie multicanale.



Ce diplôme se prépare en 3 ans, commençant par une année de seconde.

SECONDE MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT

Cette classe est une seconde dite de champ c'est-à-dire commune. L'année de seconde permet ainsi d'acquérir des compétences professionnelles communes aux baccalauréats

MA, MCV option A et MCV option B assurant ainsi la professionnalisation de l'élève dès son entrée en formation, ainsi il pourra poursuivre la construction de son projet professionnel et réaliser son choix de baccalauréat professionnel en fin de seconde. En effet, grâce aux activités proposées aux élèves, cette seconde permet de faire la découverte de trois **grands secteurs d'activités et de métiers liés à la relation client**, c'est-à-dire :

- Les Métiers de l'Accueil,



- Les Métiers du Commerce,



- Les Métiers de la Vente.



Des matières :

- Dans le prolongement du collègue**, des matières comme l'Anglais, les Mathématiques, le Français et l'Histoire-Géographie, l'Espagnol, les Arts etc.
- De nouvelles matières professionnelles** comme :
 - Gestion,
 - Vente - Communication,
 - Économie et Droit,
 - Prévention Santé Environnement (PSE)...

Des pratiques pédagogiques :

Des activités en salles informatiques,
De nombreux cours en petits effectifs (1/2 groupe), pour un meilleur accompagnement et suivi plus personnalisé,
Du Co enseignement (des activités animées par deux professeurs dans la classe),
De l'Accompagnement Personnalisé (AP) : des heures pour travailler différemment...

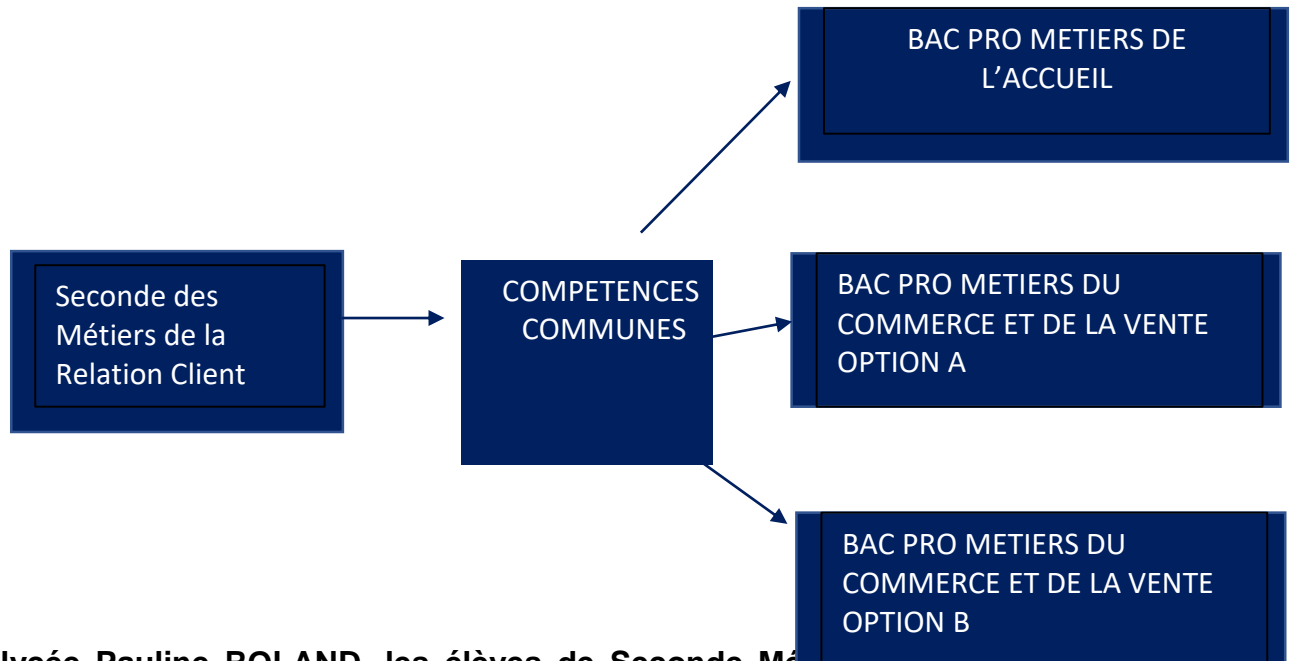
Des Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP), une méthode d'apprentissage nouvelle :

En seconde Métiers de la Relation Client, les élèves doivent effectuer des PFMP c'est-à-dire des stages obligatoires en entreprises. (2 périodes de 3 semaines). En Première et Terminale, il y a deux périodes de stage de 4 semaines chacune. Ces PFMP ont pour objectifs de permettre aux élèves de :

Acquérir de nouvelles connaissances professionnelles,
Mettre en pratique les connaissances acquises au lycée,
Maîtriser des compétences,
Découvrir les métiers et le monde professionnel, les aidant ainsi dans leur choix scolaire et leur orientation.

A l'issue de la seconde des Métiers de la Relation Client, les élèves ont le choix entre :

- Le Baccalauréat des Métiers de l'Accueil (MA),
- Le Baccalauréat des Métiers du Commerce et de la Vente (MCV Option A)
- Le Baccalauréat des Métiers du Commerce et de la Vente (MCV Option B).



Au lycée Pauline ROLAND, les élèves de Seconde Métiers de la Relation Client peuvent poursuivre leur formation uniquement en Première et Terminale Métiers du Commerce et de la Vente (MCV Option A).

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente » option A s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité¹ consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité² commerciale.

Pour l'option A, l'activité¹ du titulaire du baccalauréat « Métiers du Commerce et de la Vente » s'exerce essentiellement au sein d'une unité² commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production, etc.), de transformation ou de distribution.

Répartition horaire sur les trois années du baccalauréat professionnel

Voici une idée du volume annuel en enseignement professionnel.

	Seconde professionnelle	Première professionnelle	Terminale professionnelle	Total sur 3 ans
Enseignements professionnels	450	420	390	1 260
Enseignement professionnel	330	266	260	856
Enseignements professionnels et français en co-intervention (a)	30	28	13	71
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (a)	30	14	13	57
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	56	52	108
Prévention-santé-environnement	30	28	26	84
Économie-gestion ou économie-droit (selon la spécialité)	30	28	26	84

JL