

## Qualités

Cette filière demande entre autres des qualités de persévérance, de réactivité, de communication et de responsabilité.



## Présentation

Le Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer, sous l'autorité d'un responsable, des activités professionnelles :

**Option A :** Animation et gestion de l'espace commerciale ( Commerce).

**Option B :** Prestation clientèle et valorisation de l'offre commerciale (vente)



LPO CARNOT 28 rue Jean JAURES  
- BP 351 - 97161 POINTE A PITRE  
CEDEX  
☎ 0590.82.83.48  
☎ 0590.83.24.70  
Email :  
ce.9710722h <http://lp-carnot.ac-guadeloupe.fr>



**Bac Pro**  
**Métiers du Commerce**  
**et de la Vente (MCV)**

## Objectifs

Former des commerciaux chargés de la prospection, des employés de commerce ou encore des chargés d'accueil.



Le **Bac Pro Métiers du commerce et de la vente** propose le choix entre 2 options :

- Métiers du commerce et de la vente option Animation de Gestion de l'espace commercial
- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

En classe de terminale, selon le projet de l'élève, le choix entre 2 modules est proposé :

- Module d'insertion professionnelle et entrepreneuriat
- Module de poursuite d'études

## Poursuite d'études

Le Bac Pro Commerce a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier une poursuite d'études est envisageable notamment en :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Technico Commercial
- Mention complémentaire (ex : Assistance, Conseil, Vente à Distance)
- BTS Communication

## Contenus

Enseignement général	Enseignement professionnel
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Français - Histoire Géographie</li> <li>• Anglais</li> <li>• Espagnol</li> <li>• Mathématiques</li> <li>• Arts appliqués</li> <li>• EPS</li> </ul> <p><i>Tous les élèves bénéficient de 2H d'accompagnement personnalisé hebdomadaire</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economie - Droit</li> <li>• Vendre</li> <li>• Animer - Gérer</li> <li>• Prévention Santé Environnement</li> <li>• Projet</li> </ul>



## Débouchés selon l'option choisie :

- Commercial
- Vendeur ou adjoint de magasin
- Chef de rayon ou chef de secteur
- Chargé d'accueil ...

Durée de la formation : **3 ans**

L'enseignement théorique est complété par des périodes de formation en entreprise qui prennent la forme de stages (22 semaines). Ces périodes de formation se déroulent au sein d'une ou plusieurs unités commerciales dont l'activité principale est la vente de biens ou de services. Elles apportent l'expérience des pratiques professionnelles et permettent également d'acquérir les qualités relationnelles et les comportements professionnels propres aux exigences de l'emploi.

Examen : C.C.F. et examen terminal