



BAC PROFESSIONNEL

MCV

MÉTIERS
DU COMMERCE
ET DE LA VENTE



OBJECTIF DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de communiquer, vendre, fidéliser et valoriser une offre commerciale, en lien direct avec la clientèle. La formation prépare à deux options distinctes selon le profil de l'élève :

- Option A - Animation et Gestion de l'Espace Commercial
- Option B - Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

Accessible après une 2^e professionnelle Métiers de la Relation Client (MRC).

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Une formation orientée vers le travail en point de vente :

- + Mise en rayon, approvisionnement, gestion des stocks
- + Tenue du poste de caisse, encaissements
- + Animation commerciale (promotions, opérations événementielles)
- + Fidélisation et conseil client

Lieux d'exercice : magasins de proximité, supermarchés, hypermarchés, grandes enseignes spécialisées...

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE

Une formation centrée sur la relation commerciale :

- + Élaboration de fichiers clients
- + Outils d'aide à la prospection (phoning, emailing, CRM...)
- + Négociation et argumentation commerciale
- + Suivi des commandes, livraisons et paiements

Lieux d'exercice : entreprises de services ou commerciales, B2B ou B2C, en lien direct avec la clientèle.

Une formation concrète et professionnalisante avec mise en situation dès la seconde, sur des plateaux techniques modernes et avec les outils numériques du commerce.

Option A - Animation et Gestion de l'Espace Commercial : Formation sur trois ans centrée sur la gestion de points de vente.

Option B - Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale : Formation sur trois ans axée sur le développement commercial et la relation client.



ET APRÈS ? POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Le Bac Pro AGOrA permet aussi de poursuivre en BTS :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Technico-Commercial

Des parcours en alternance sont également possibles pour continuer à apprendre en entreprise.

DES DÉBOUCHÉS IMMÉDIATS

Le Bac Pro MCV ouvre les portes de métiers tels que :

- Vendeur-conseil
- Employé(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) en magasin
- Assistant(e) commercial(e)

UN LIEN FORT AVEC LE MONDE PROFESSIONNEL



- 20 semaines de stage en entreprise (sur 3 ans), obligatoires pour valider le diplôme
- Partenariat avec enseignes locales et entreprises du secteur
- En terminale, la formation peut être suivie sous statut d'apprenti (alternance entreprise / lycée).