

Qualités requises

Profil des élèves intégrant cette formation



Goût de la communication :

Vous avez de bonnes aptitudes à la communication. Vous êtes à l'aise à l'oral et à l'écrit.

Sens de la Persuasion et de l'Écoute active :

Vous aimez le dialogue. Vous savez écouter et comprendre votre interlocuteur.

Sens de le Gestion et de l'Organisation :

Vous êtes organisé et vigoureux. Vous savez organiser votre travail en vous adaptant aux contraintes extérieures.

Autonomie :

Vous êtes capables d'analyser une situation et de proposer des solutions.



ET après le Bac Pro

Que faire après un Bac Pro Commerce



INSERTION PRO

Le Diplôme du Bac Pro est un diplôme professionnel qui permet de se présenter sur le marché du travail.

Ex : commerçant en alimentation, vendeur

BTS

Avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études en BTS est envisageable :

Exemples :

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

BTS Management Commercial Opérationnel

MENTION COMPLÉMENTAIRE

Il est également possible de compléter sa formation avec soit une mention complémentaire (MC en 1 an) , soit un brevet professionnel (en alternance)

Ex : MC Assistance, conseil, vente à distance

Contact :

✉ UFA Jean-Mermoz
53 rue du docteur Hurst
68300 Saint Louis
☎ 03.89.70.22.71

Coordonnateur Pédagogique
NAMUR Marc : marc.namur@ac-strasbourg.fr

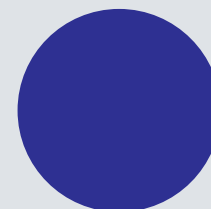
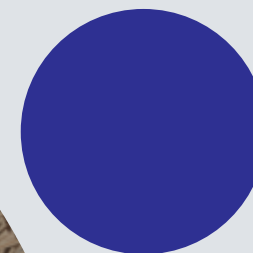
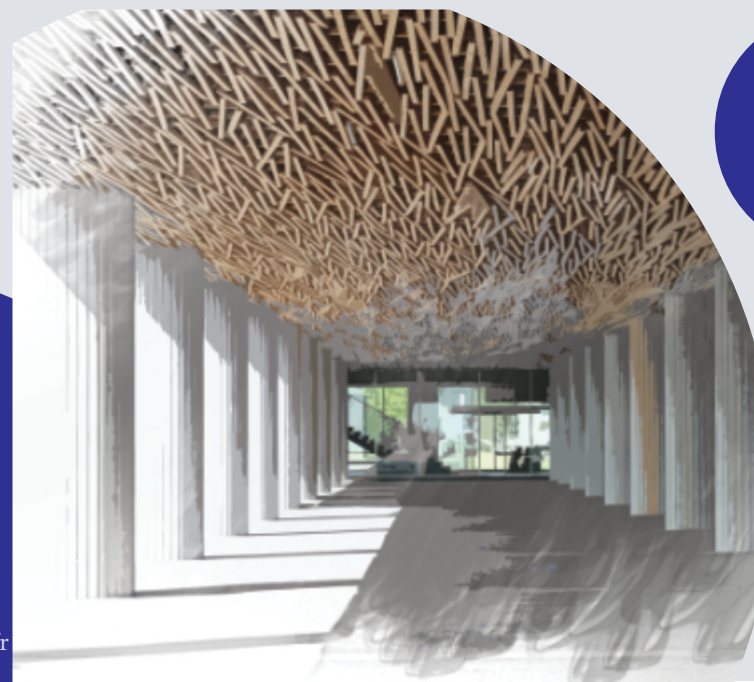
Chargée de Développement de l'Apprentissage
VIEGAS Victoria : victoria.viegas@cfa-academique.fr



BAC PRO MCV

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial



PARCOURS DE FORMATION

... 3 années pour un Bac Pro ...
... 3 années pour un métier !

Bon à savoir :

Cette formation vous intrigue ?
Demandez à faire une immersion dans la section !



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Ce bac pro forme à la vente, au conseil et à l'animation d'une surface de vente : mise en place d'une signalétique, d'actions promotionnelles, etc.

L'élève acquiert des techniques de gestion pour réaliser le réassortiment, préparer les commandes, gérer les stocks...

Il ou elle contribue à la fidélisation de la clientèle.



1

Conditions d'accès

Élèves venant de 3^{ème} générale, et 3^{ème} prépa-métier
Élèves issu d'un CAP Équipier polyvalent du commerce

2

Enseignements

Enseignements professionnels et généraux

Recrutement :

Accessible à l'issue de la classe de troisième, ainsi qu'aux titulaires d'un CAP.

3

Une alternance toute l'année

Une formation qui s'appuie sur une réelle immersion en entreprise

4

Le Bac Pro !

Obtention du Bac Pro MCV à la fin de la 3^{ème} année



Un diplôme professionnel pour des activités variées autour des métiers du commerce et de la vente