

Baccalauréat Professionnel – MCV AGECE

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Commerce



LPO MEZERAY-GABRIEL

Site MEZERAY

6, place Robert Dugué

61200 ARGENTAN

Tél : 02.33.67.88.88

Le titulaire du Bac pro intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre à disposition de la clientèle les produits ou les services correspondants à sa demande...

Exemples de métiers :

- Vendeur/euse en magasin
- Assistant(e) de vente
- Conseiller(ère) de vente
- Adjoint(e) du responsable des ventes des petites unités commerciales



La Formation

Ce bac pro se prépare en trois ans après la classe de troisième.

Enseignement PROFESSIONNEL	Enseignement GENERAL
<ul style="list-style-type: none">• Gestion commerciale• Animation commerciale• Vente• Economie – Droit• PSE (Prévention Santé Environnement)	<ul style="list-style-type: none">• Français / Histoire-Géographie• LVI (Anglais)• LV2 (Espagnol ou Italien ou Allemand)• Mathématiques• EPS• Arts Appliqués

Stages (PFMP)

Seconde

2 stages de 3 semaines

Première

2 stages de 4 semaines

Terminale

2 stage de 4 semaines

Diplômes et certifications

Première

- **BEP MRCU** (Métiers de la Relation Clients et Usagers)
- **SST** (Sauveteur Secouriste du Travail)

Terminale

BACCALAUREAT MCV - Option A

La poursuite d'études

Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en BTS.

➤ **Support Action Managériale**

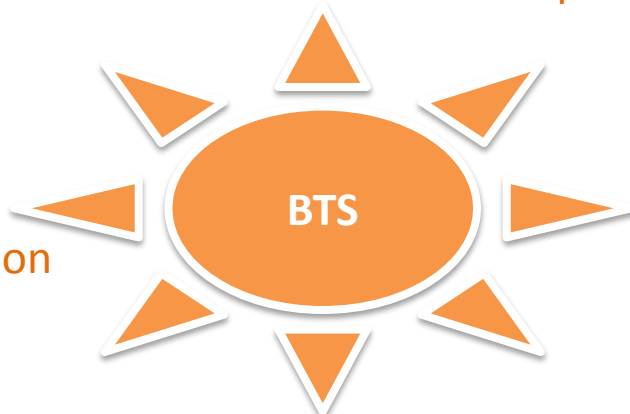
➤ **BTS Négociation Digitalisation Relation Client**

➤ **Professions Immobilières**

➤ **BTS Management Commercial Opérationnel**

➤ **BTS Commerce International**

➤ **BTS Tourisme**



Le titulaire du bac pro MCV option A : ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- participer à l'approvisionnement ,
- vendre, conseiller et fidéliser ,
- participer à l'animation de la surface de vente ,
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.



Actions conduites au lycée :

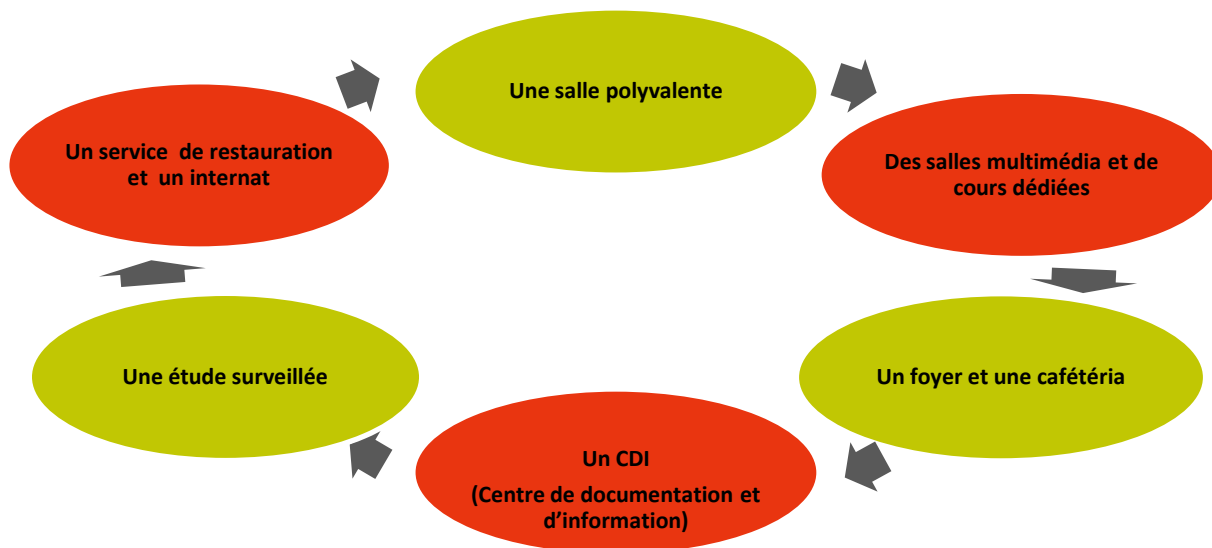
- Tenue de stands lors de l'animation commerciale de Noël,
- Election de la plus belle façade de magasin d'Argentan,
- Projet : Food Révolution Day,
- Organisation d'un marché des producteurs,
- Intervention de professionnels du commerce, de l'emploi, d'anciens élèves
- ...

Un site en « Centre ville » à taille humaine.

Environ **750 élèves** répartis dans **30 classes**.

120 personnels dont **80 enseignants**

Une structure complète.



Notre engagement tout au long du parcours de l'élève :

Un enseignement de qualité
Un accompagnement personnalisé
Un suivi individualisé

Les incontournables de la réussite:

IMPLICATION – MOTIVATION – AUTONOMIE - CONFIANCE

Informations pratiques :

Données à titre indicatif pour une année complète (tarifs 2018/2019)

Tarifs demi-pension	5 jours 510 €
	4 jours 420 €
Tarif Internat	1309 €

