

BACCALURÉAT PROFESSIONNEL

MCV

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Le titulaire du Baccalauréat MCV est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : il participe à l'approvisionnement, la vente, l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale. Il exerce son activité comme vendeur itinérant ou sédentaire de biens de consommation, de production ou de services.

Accessible après la 3ème via une classe de 2de professionnelle commune du même secteur (seconde MRC) ou accessible après un CAP ou une 2de générale et technologique.



QUALITÉS REQUISES

- Rigueur
- Capacité à travailler en autonomie et en équipe
- Sens des responsabilités, de l'organisation
- Dynamisme, ouverture sur le monde
- Capacité d'écoute, enthousiasme
- Goût des relations humaines et de la négociation

LE PARCOURS EUROPÉEN À SAINT JO

Les élèves ont la possibilité de passer des certifications linguistiques :

- Anglais : TOEIC ou TOEFL
- Espagnol : DELE
- Basque : EGA

BILINGUISME BASQUE

Les élèves ont la possibilité de suivre certains enseignements professionnels en Basque (1 à 2h par semaine).

LE PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX 50%	ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS 50%
Mathématiques	Bloc 1 : Conseil et vente
Français	Bloc 2 : Suivi des ventes
Histoire et Géographie	Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
Education Morale et Civique	Bloc 4 : Option A => Animer et gérer l'espace commercial
Langues vivantes (Anglais, Espagnol, Basque)	Option B => Prospecter et valoriser l'offre commerciale
EPS	Prévention santé et environnement
Arts appliqués	Économie et droit
	Accompagnement personnalisé



Co intervention
Chef d'oeuvre



CHOIX D'UNE OPTION EN 1ÈRE ET TERMINALE

OPTION A

Animation et gestion de l'espace commercial

OPTION B

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

FORMATION :

INITIALE

- 22 semaines de stage sur 3 ans qui peuvent se dérouler :
 - En magasin de détail spécialisé moyenne ou grande surface
 - En Îlots de vente des grands magasins
 - En entreprises ayant une force de représentants sur le terrain ou des entreprises de distribution

ALTERNANCE

- Formation en alternance en classe de première-terminale
- 35 heures hebdomadaire cours inclus
- L'alternance permet de :
 - Avoir une expérience professionnelle dans le métier choisi et être rapidement opérationnel
 - Percevoir un salaire tout en poursuivant ses études

LES + DE SAINT JOSEPH :

- Mise en application concrète par le biais de projets et de partenariats
- Magasin d'application
- Formations sauveteur secouriste du travail
- BAFA pour les élèves qui le souhaitent
- Préparation aux certifications linguistiques (TOEIC - TOEFL - DELE - EGA)
- Option Basque (2h par semaine)

QUE FAIRE APRÈS UN BAC PRO ASSP ?

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO
- BTS NDRC

DÉBOUCHÉS

- Employé de commerce, assistant de vente, adjoint du responsable de petites unités commerciales
- Vendeur sur le terrain (commercial, courtier, agent)
- Responsable ou animateur d'équipe de vente

CONTACT

- ☎ 05 59 70 39 70
- ✉ direction@saintjo64.fr
- 🌐 www.saintjo64.fr
- 📍 650 rue Hiribehere 64480 USTARITZ