

# **BAC PRO MCMMA**

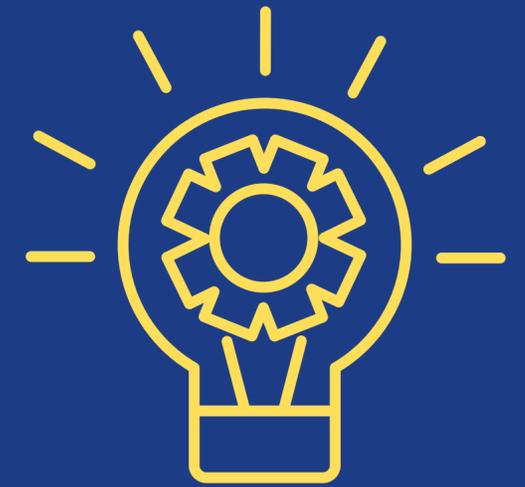


**MÉTIER S DU  
COMMERC E DE  
LA VENTE ET DE  
L'ACCUEIL**





# **BAC PRO MCV**



**LE TITULAIRE DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**«MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE»**

**S'INSCRIT DANS UNE DÉMARCHE COMMERCIALE ACTIVE QUI CONSISTE À :**

- **ACCUEILLIR, CONSEILLER ET VENDRE DES PRODUITS ET DES SERVICES ASSOCIÉS,**
  - **CONTRIBUER AU SUIVI DES VENTES,**
- **PARTICIPER À LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE ET AU DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT.**
  - **PROSPECTER DES CLIENTS POTENTIELS,**
- **PARTICIPER À L'ANIMATION ET À LA GESTION D'UNE UNITÉ COMMERCIALE.**



# **BAC PRO MCV**



**LE TITULAIRE DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**«MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE»**

**PEUT ÊTRE AMENÉ À EXERCER EN TANT QUE :**



• **EMPLOYÉ COMMERCIAL OU VENDEUR QUALIFIÉ OU VENDEUR SPÉCIALISÉ.**  
(OPTION A : «ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL»)

• **CONSEILLER RELATION CLIENT À DISTANCE  
OU CONSEILLER EN VENTE DIRECTE  
OU VENDEUR À DOMICILE INDÉPENDANT  
OU COMMERCIAL  
OU REPRÉSENTANT COMMERCIAL.**

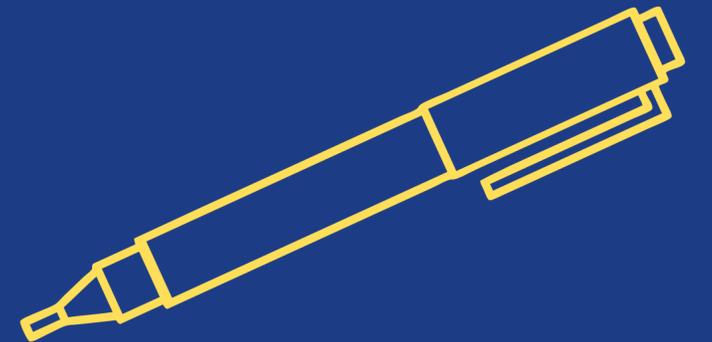
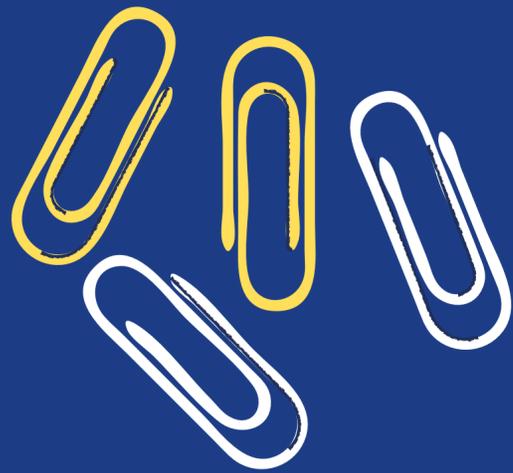
(OPTION B : «PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE»)

# ***QUALITÉS ATTENDUES MCV***



# **LES MATIÈRES ENSEIGNÉES - ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :**

**ACCUEIL - COMMERCE - VENTE -  
PROJET PROFESSIONNEL DE L'ÉLÈVE - ÉCONOMIE DROIT -  
PSE - CHEF-D'ŒUVRE**



# **LES MATIÈRES ENSEIGNÉES - ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :**

**MATHÉMATIQUES - FRANÇAIS -  
HISTOIRE / GÉOGRAPHIE - ANGLAIS -  
ESPAGNOL - ARTS APPLIQUÉS - EPS -  
CO INTERVENTION - AP**





## **INSERTION PROFESSIONNELLE OU POURSUITE D'ÉTUDES :**

**LE BAC PRO A POUR PREMIER OBJECTIF L'INSERTION PROFESSIONNELLE  
MAIS, AVEC UN BON DOSSIER, UNE POURSUITE D'ÉTUDES EST ENVISAGEABLE  
NOTAMMENT EN BTS.**

**- BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**

**- BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT**

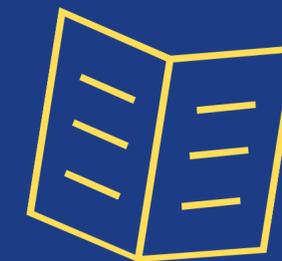
**- BTS COMMERCE INTERNATIONAL**

**- BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**





## ***POURSUITE DE FORMATION (SUITE) :***

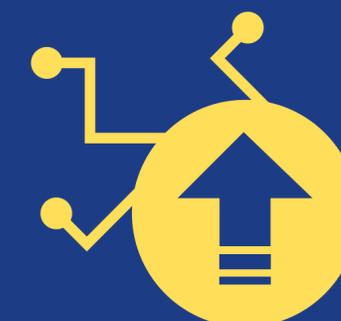
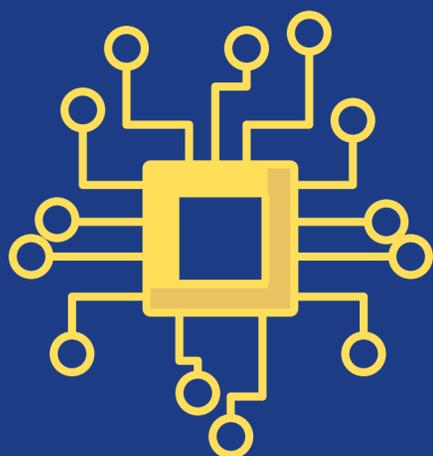


**- BUT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

**- BUT (BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE) :  
GESTION ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE DES ORGANISATIONS**

**- MC (MENTION COMPLÉMENTAIRE) :  
ASSISTANCE, CONSEIL, VENTE À DISTANCE**

**- FCIL (FORMATION COMPLÉMENTAIRE D'INITIATIVE LOCALE) :  
FORMATION AUX COMPÉTENCES NUMÉRIQUES DE LA VENTE DANS  
L'ENTREPRISE**





# BAC PRO MA

**LE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL «MÉTIERS DE L'ACCUEIL» FORME**

**DES CHARGÉS DE L'ACCUEIL EXERÇANT DANS TOUTES ORGANISATIONS SUSCEPTIBLES DE RECEVOIR DES VISITEURS, DES CLIENTS, DES USAGERS ET DU TRAFIC TÉLÉPHONIQUE.**



# **BAC PRO MA**

**LE TITULAIRE DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**«MÉTIERS DE L'ACCUEIL» EXERCE DES FONCTIONS DE :**

**CHARGÉ D'ACCUEIL, STANDARDISTE, TÉLÉCONSEILLER.**

**IL PEUT ÉGALEMENT OCCUPER DES POSTES  
DANS LES HÔPITAUX OU ÊTRE AGENT D'ACCUEIL  
OU AGENT D'ESCALE DANS LES TRANSPORTS.**

**IL MAÎTRISE AU MOINS UNE LANGUE ÉTRANGÈRE, LES  
OUTILS TÉLÉPHONIQUES ÉVOLUÉS, LES LOGICIELS DE BUREAUTIQUE  
AINSI QUE LES LOGICIELS SPÉCIFIQUES À L'ACCUEIL.**

**FORMÉ AUX TECHNIQUES RELATIONNELLES,  
IL TRAITE LES DEMANDES EN FACE-À-FACE OU PAR TÉLÉPHONE,  
ÉVALUE LA SATISFACTION DE L'INTERLOCUTEUR,  
PREND EN CHARGE LES RÉCLAMATIONS.**

**IL A ÉGALEMENT DES COMPÉTENCES COMMERCIALES.**

**IL CONNAÎT LES CARACTÉRISTIQUES DE LA CLIENTÈLE  
ET SAIT VENDRE DES SERVICES OU PRODUITS LIÉS À L'ACCUEIL  
ET PARTICIPE À LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE**

# ***QUALITÉS ATTENDUES MA***

Sens du contact  
et de la  
communication

Sens de l'écoute

Réserve et  
Discrétion

Autonomie

Empathie

Bonne élocution



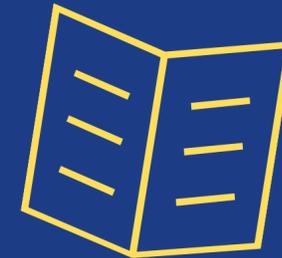


## ***INSERTION PROFESSIONNELLE :***

**DANS TOUT TYPE DE STRUCTURE EN TANT QUE :**

- **CHARGÉ(E) D'ACCUEIL**
- **ASSISTANT(E) D'ACCUEIL (ÉVÉNEMENTIEL(LE) - HÔPITAUX)**
- **AGENT D'ESCALE**

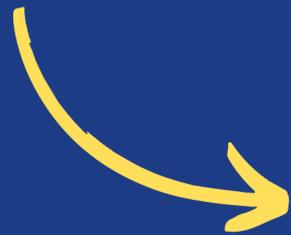
## ***POURSUITE D'ÉTUDES :***



- **MC ACCUEIL DANS LES TRANSPORTS**
- **BTS GESTION DE LA PME**
- **BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**
- **BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT**
- **BTS SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE**
- **BTS TOURISME**
- **BTS COMMUNICATION**
- **BTS ASSURANCE**
- **BTS BANQUE CONSEILLER CLIENTÈLE**

**LES PFMP:**   
**PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL**

**22 SEMAINES DE FORMATION EN ENTREPRISE**



**PFMP SECONDE:**

**2 PÉRIODES DE 3 SEMAINES = 6 SEMAINES**

**PFMP PREMIÈRE:**

**2 PÉRIODES DE 4 SEMAINES = 8 SEMAINES**

**PFMP TERMINALES:**

**2 PÉRIODES DE 4 SEMAINES = 8 SEMAINES**





## OÙ VONT LES BACHELIERS PROFESSIONNELS ?

**31,5 %**

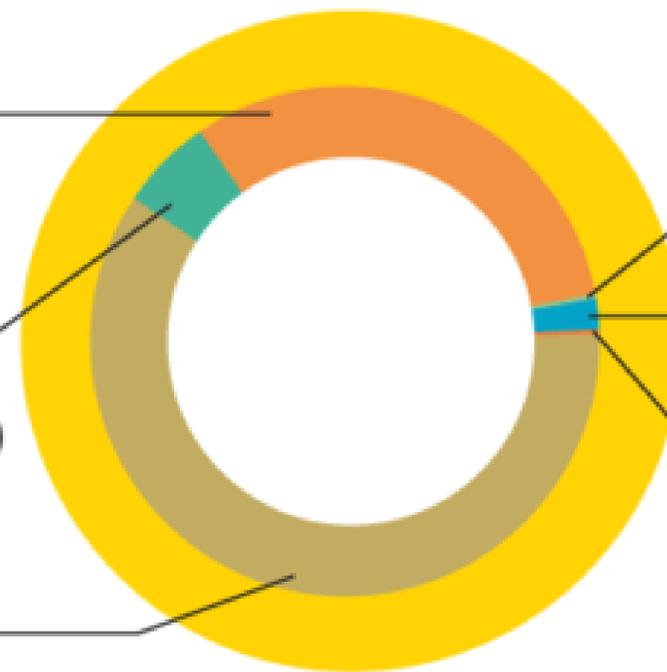
BTS

**6 %**

Université  
(principalement licence)

**60 %**

Autre formation  
ou vie active



**0,4 %**

DUT

**2 %**

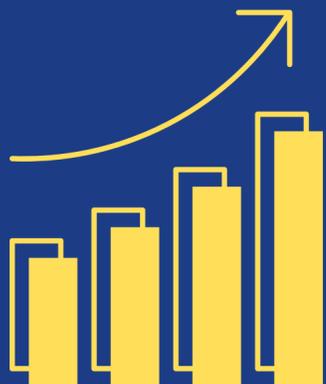
École spécialisée

**0,1 %**

Classe prépa

Taux d'inscription dans l'enseignement supérieur en 2020.

Source : RERS 2021.



%

