



MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



OBJECTIFS

Le Bac pro Métiers du Commerce et de la vente (MCV) est une formation commerciale, ouverte vers le commerce traditionnel et la grande distribution.

Le baccalauréat professionnel MCV forme des employés commerciaux qui interviennent dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, avec pour principal objectif de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.



PROFIL

- Sens du relationnel et de la communication
- Dynamisme et enthousiasme
- Sens de l'organisation
- Créativité
- Adaptabilité
- Autonomie



LES +

- Section européenne anglais
- Stages à l'étranger
- Actions professionnelles
- Théâtre d'improvisation
- Eloquence
- Musique



FORMATION

- ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX
- ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS : 11h / semaine

CONSEILLER
ET VENDRE

FIDÉLISER
LA CLIENTÈLE
ET DÉVELOPPER
LA RELATION
CLIENT

SUIVRE
LES VENTES

ANIMER
ET GÉRER
L'ESPACE
DE VENTE



PÉRIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

SECONDE

6 SEMAINES

PREMIÈRE

8 SEMAINES

TERMINALE

6 SEMAINES



APRÈS LE BAC PRO MCV

BTS :

- Management Commercial Opérationnel
- Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Tourisme
- Commerce international
- Professions immobilières
- Gestion de la PME
- Support à l'Action Managériale



RECRUTEMENT

Nombre de places limité

Admission :

- sur dossier et entretien
- Pré-inscriptions en ligne sur notre site web www.esnd.bzh



TAUX DE RÉUSSITE
BAC 2026

100 %