

Épreuves		Type	Coef.
E11 : Économie - Droit		Ponctuel écrit	1
E12 : Mathématiques		CCF	1
E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles	Option A : Animation et gestion de l'espace commercial	Ponctuel écrit	4
	Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	Ponctuel écrit	4
E31 : Vente - Conseil		CCF	3
E32 : Suivi des ventes		CCF	2
E33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client		CCF	3
E34 : Prévention santé environnement (PSE)		Ponctuel écrit	1
E41 : Langue vivante 1		CCF	2
E42 : Langue vivante 2		CCF	2
E51 : Français		Ponctuel écrit	2.5
E52 : Histoire, Géographie et Enseignement moral et civique		Ponctuel écrit	2.5
E6 : Arts appliqués et culture artistiques		CCF	1
E7 : Éducation physique et sportive		CCF	1

L'ÉTABLISSEMENT :

Le lycée professionnel Cognacq-Jay est un lycée privé sous contrat d'association avec l'État. L'intégralité de la scolarité est prise en charge par la Fondation Cognacq-Jay.

LE DISPOSITIF COGNACQ-JAY :

- Des professeurs accompagnants et exigeants : La possibilité de se présenter au TOEIC et à la certification Cervantes.
- Des espaces propices aux apprentissages.
- Un accompagnement à la poursuite d'études ou à la recherche d'emploi.
- Une pédagogie par démarche de projet et par méthode inductive.

LES ATTENDUS COGNACQ-JAY :

A travers cette formation, nous attendons des candidats :

- Une connaissance et application des valeurs de la Fondation Cognacq-Jay
- Le respect des normes de savoir-être, en particulier des qualités professionnelles
- Le désir de travailler en équipe ; d'accompagner des personnes en perte d'autonomie dans les actes de la vie quotidienne
- La confidentialité
- Une bonne présentation
- Une attitude impliquée constante

NOS CONTACTS :

N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande !



01 39 61 02 87



20 Rue de la Liberté,
95100 Argenteuil



lycée-cognacq-jay.fr



administration@lycee-cognacq-jay.fr



BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Formation initiale qui se prépare en 3 ans.

Mode d'admission : Entretien de motivation.

Frais d'inscription : 120€

Code diplôme :

- Option A : 40031202
- Option B : 40031213

RNCP38399



LE BAC PRO MCV : OPTION A ET B

Cette formation est accessible après la classe de 3^e. Elle peut également être intégrée en 1^{re} après un CAP ou une Seconde Générale et Technologique.

En 2^{de} professionnelle Métiers de la Relation Client, les élèves développent six grandes compétences professionnelles communes aux deux spécialités du Bac Pro :

- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Ces parcours préparent aux métiers du commerce, de la vente et de l'accueil, en lien avec la gestion de la relation client et le développement commercial.

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP)

L'élève en formation effectue 20 semaines de stage en 3 ans :

- 7 semaines en classe de Seconde
- 7 semaines en classe de Première
- 6 semaines en classe de Terminale

DÉBOUCHÉS

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente offre plusieurs débouchés professionnels, selon l'option choisie :

Option A (Animation de l'espace commercial) :

- Vendeur,
- Conseiller de vente,
- Employé commercial,
- Responsable de rayon.

Option B (Prospection et valorisation de l'offre) :

- Commercial,
- Attaché commercial,
- Téléconseiller,
- Assistant commercial.

Poursuite d'études :

- BTS Management commercial opérationnel (MCO) ;
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) ;
- BTS Commerce international (CI) ;

LES ENSEIGNEMENTS :

Matières Obligatoires	Durée
Tech. Professionnelles - Métiers CV	10h
Prévention- Santé- Environnement (PSE)	1h
Français	2h
Économie - Droit	1h
Mathématiques	2h
Arts appliqués et Cultures artistiques	1h
Langue vivante 1 : Anglais	2h
Langue vivante 2 : Espagnol	2h
Éducation physique et sportive	2h
Projet	1h

