

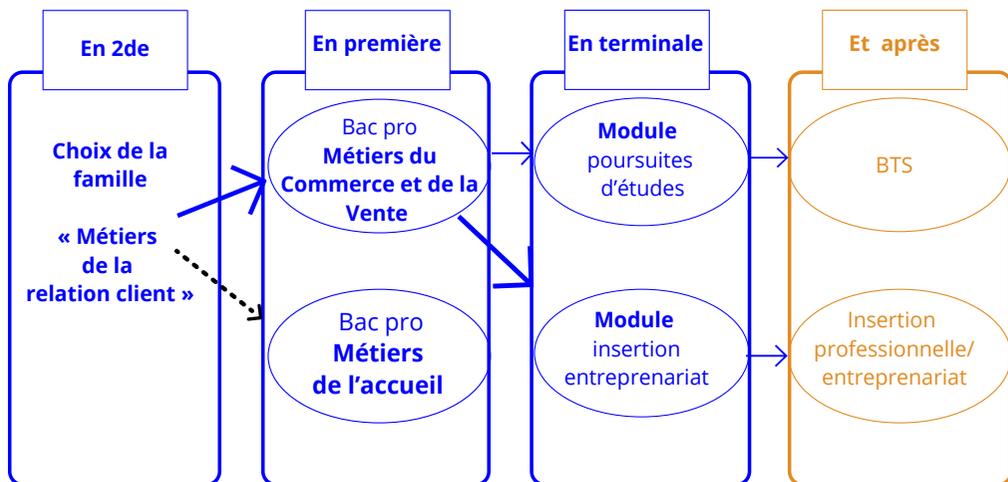
Après le Bac pro MCV - Option A

Vers un parcours d'excellence et de réussite

Après la 3ème

A la fin de la 2de
choix entre
2 bac pro

A la fin de la 1ère
: choix entre 2
modules



Poursuites d'études :

- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Commerce International

Vie active : quels métiers ?

- Employé de commerce
- Assistant de vente
- Conseiller de vente
- Vendeur spécialisé
- Commerçant en alimentation
- Commercial à bord des trains
- Télévendeur



Lycée public Française de Grèce

16 rue de la Vallée 76600 LE HAVRE

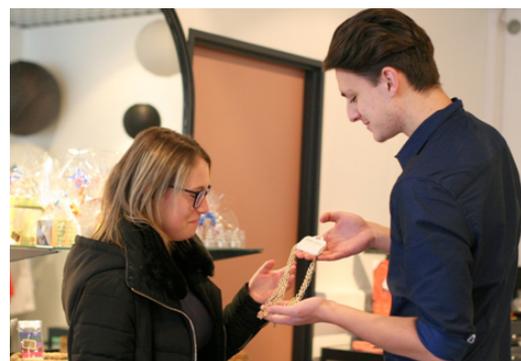
Tél : 02.35.24.63.40

Site internet :

<http://lycees.ac-rouen.fr/fdegrace>

Baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente

Option A Ex : bac pro commerce



Option



1h à 2h d'enseignement
professionnel
en anglais

Animer et gérer l'espace commercial :
c'est mon métier

Labels obtenus



des services aux personnes,
aux entreprises et du commerce



Un Bac pro en 3 ans

Profil

- Après la classe de 3ème
- Puis affectation AFFELNET (portail orientation) pour une seconde MRC
- Ou Titulaire d'un CAP EVS, ECMS (d'un bon niveau) pour une intégration en 1ère Bac Pro

Qualités requises

Dynamisme, sens des responsabilités, autonomie
Aptitude à la communication, sens du contact, des qualités de l'écoute, et disponibilité
Excellente présentation
Bonne résistance physique (travail debout, port de cartons)

Pourquoi choisir le lycée Françoise de Grâce ?

- Un lycée à taille humaine qui encadre, soutient, accompagne, encourage chaque élève vers la réussite
- Une aide aux devoirs proposée chaque jour
- Un accompagnement personnalisé de qualité
- Possibilité d'obtenir un Bac pro avec une
« mention européenne » sur le diplôme

CONTACT

Mme Voisin Nathalie

nathalie.beubras@ac-normandie.fr

Tél : 02.35.24.63.40

Mini-stage possible sur demande du collège

Pendant le Bac pro MCV – Option A

Enseignements professionnels en commerce

Les enseignements sont centrés sur l'animation et la gestion de l'espace commercial, le futur employé commercial exercera son activité, au sein d'une équipe. Il participera à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Il pourra travailler dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle et exercera sous l'autorité d'un responsable.



Stages obligatoires

22 semaines de stages

- 1ère année : 6 semaines
- 2ème année : 8 semaines
- 3ème année : 8 semaines

... dont 3 semaines de stage possible dans un pays européen parlant l'anglais

- Stage en entreprise
- Ouverture culturelle
- Financement européen ERASMUS +

Lieux de stage

Commerces de petite et grande taille, franchisés, spécialisés, grandes surfaces (rayons HIFI/vidéo, petit et gros électroménager...), grands magasins...