

BAC PRO MCV B en voie scolaire

Métiers du Commerce et de la Vente, Option B

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Objectifs

Choisir le Baccalauréat Professionnel Métier du Commerce et de la Vente Option B, c'est acquérir les compétences nécessaires pour accueillir, conseiller, vendre des produits et participer à la fidélisation de la clientèle.

Selon les situations, le titulaire du Baccalauréat MCV pourra aussi prospecter des clients potentiels. Vous évoluerez au sein d'un secteur porteur. Les métiers du commerce et de la vente ont besoin de collaborateurs qui maîtrisent les outils informatiques.



Pré-requis

Formation accessible : - Aux titulaires d'un CAP EPC ou des élèves ayant effectué une seconde générale, une seconde MRC et aux élèves de troisième.

Des qualités sont attendues telles que l'écoute, la capacité à travailler en équipe, le goût des relations humaines, le dynamisme, être créatif et une facilité à prendre des initiatives.



Et après ?

Les élèves pourront poursuivre en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Management Commercial Opérationnel, DUT Technique de Commercialisation ou encore en Licence professionnelle Droit Economie Gestion des métiers de la vente.

A l'issue du BTS l'élève sera en capacité de réaliser des missions liées à la vente, à la gestion et à l'animation commerciale. Vous pourrez exercer de nombreux métiers :

- Commercial (e)
- Attaché(e) commercial (e)
- Télévendeur (euse)
- Téléprospecteur (euse)
- Vendeur (euse)



BAC PRO MCV B en voie scolaire



Délai d'accès et organisation

15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription.

Durée de la formation : 36 mois

Stages : 20 semaines sur les trois ans

Début de la formation : Septembre



Taux de réussite

Session 2026 : 100%

Session 2025 : 83.30 %

Session 2024 : 95,65 %



Méthodes mobilisées

La principale modalité pédagogique proposée à nos élèves est un enseignement en face à face.

De nombreux projets pédagogiques sont mis en place pour permettre aux élèves de développer les compétences nécessaires en milieu professionnel.



Contenus de la formation

Enseignements généraux : Français, anglais, histoire – géographie, LV 1 et 2, arts appliqués, EPS

Enseignements professionnels : Vente, mathématiques, économie-droit, prévention santé et environnement, conseiller et vendre, suivre les ventes, fidéliser la clientèle et développer la relation client, Prospecter et valoriser l'offre commerciale



Informations pratiques

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre indication médicale.

Pour plus d'informations contacter notre correspondant : s.kout@ecm-meaux.eu



Modalités d'évaluation

Evaluation en contrôles en cours de formation et examen final.



Tarifs (2025-2026)



Prix de la scolarité : 1 400 €
(hors frais annexes et de restauration)



Votre contact :
01 60 09 88 50
accueil.ltp@ecm-meaux.eu



20 rue de chaage 77100 MEAUX
5 mn à pied du centre ville
10 mn à pied de la gare routière et SNCF