

LA FORMATION

Enseignement générale

- Français,
- Histoire-Géographie, Mathématiques, Sciences,
- Anglais, Espagnol
- EPS, Arts appliqués.
-

Enseignement professionnelle

- Gestion des commandes, mise en valeur des produits, accompagnement du client,
- PSE
- Réalisation d'un chef-d'œuvre.

💡 Cours en co-intervention de maths et de Français

FORMATION EN APPRENTISSAGE

Le contrat d'apprentissage c'est quoi, et pourquoi le choisir :

- Une alternance entre formation et situation professionnelle,
- Un salaire pour les apprentis en pourcentage du SMIC,
- Des exonérations de charges patronales,
- Un tutorat pédagogique de l'apprenti,
- Une aide unique à l'embauche pour les employeurs

OBJECTIFS

Rythme d'alternance

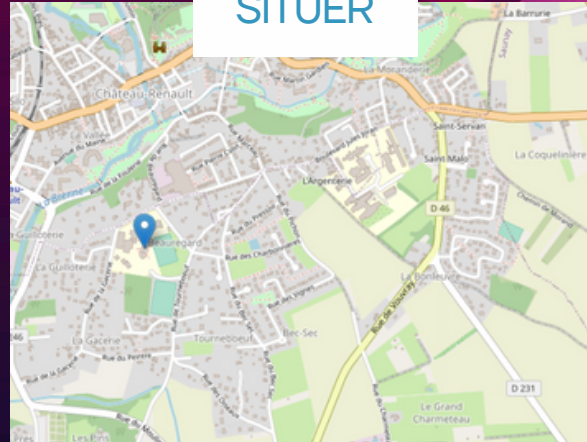
L'alternance se déroule sur 1 semaine en organisme de formation, 1 semaine en structure d'accueil

PLANNING DE LA FORMATION CONTRAT D'APPRENTISSAGE SUR 12 MOIS :

- 406 heures en centre de formation
- 1201 heures en entreprise,
- Septembre à juillet de chaque année



NOUS
SITUER



PARKING DISPONIBLE / ABRIS SCOOTER - VÉLO

15 RUE ANDRÉ BAUCHANT
37110 CHÂTEAU-RENAULT
02 47 29 80 00

ce.0371211r@AC-orleans-tours.fr

LYCEE-DES-METIERS-BEAUREGARD.FR

+ D'INFOS
SUR



Publication réalisée par le lycée Beaugard © AdobeStock. Ne pas jeter sur la voie publique



BAC PRO MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE

Famille des Métiers de la Relation Client



FORMATION SUR 3 ANS

Diplôme d'État

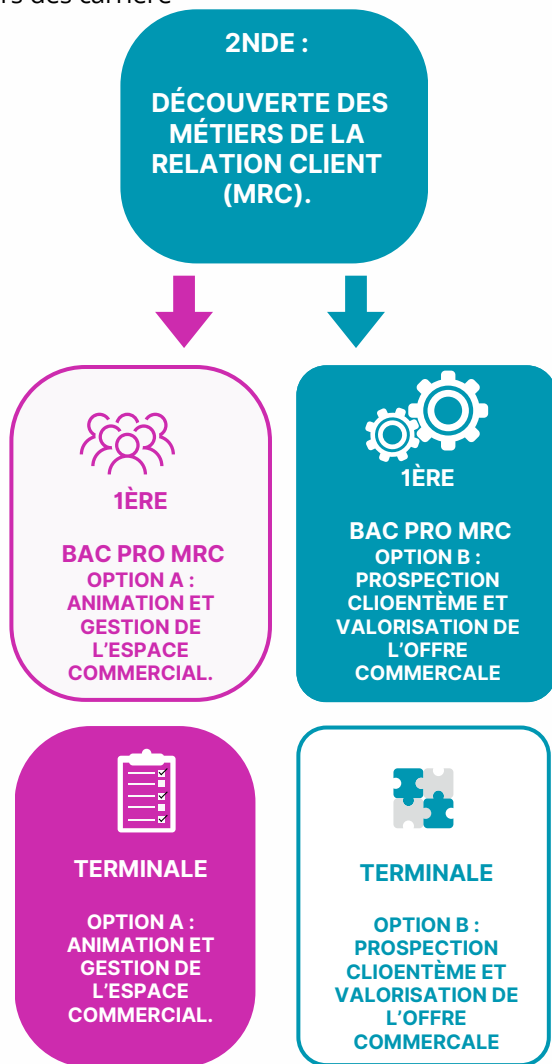


Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

POURQUOI CHOISIR LE BAC PRO MCV

Vous souhaitez évoluer dans le monde du commerce, de la vente ou de la relation client ?

Le **BAC PRO MCV au lycée Beauregard** est une formation complète, préparant aux attentes des entreprises et offrant une véritable passerelle vers des carrières.



ATTENDUS PARCOURSUP

ATTENDUS NATIONAUX DE LA PLATEFORME D'INSCRIPTION DANS L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PARCOURSUP



VOTRE PARCOURS DE FORMATION

Admission

La formation est accessible après la classe de troisième.

Missions :

Conseiller et vendre.
Suivre et fidéliser les clients.
Gérer l'espace commercial.

Qualités recherchées

Sens de l'accueil et du contact.
Organisation et autonomie.
Dynamisme et esprit d'équipe.
Un contenu pédagogique adapté

Immersion professionnelle

22 semaines de formation en entreprise sur 3 ans dans des secteurs variés (grande distribution, commerce traditionnel ou franchisé).

Rémunéré par l'état.

2^{nde} : 50€ par semaine
1^{ère} : 75€ par semaine
Terminale : 100€ par semaine

Langues

Disposer de compétences pour communiquer en langue étrangère



QUEL EST LE SUCCÈS DE NOTRE FORMATION ?

Poursuivez en **BTS (Commerce International, NDRC, MCO...)** ou entrez dans le monde du travail en tant que **conseiller commercial, vendeur, ou chargé de clientèle.**

POUR QUEL(S) MÉTIER(S) ?

CONSEILLER COMMERCIAL, VENDEUR, OU CHARGÉ DE CLIENTÈLE.

GÉRER LES VENTES DEPUIS LES COMMANDES JUSQU'ÀUX LIVRAISONS EN S'ASSURANT DES DÉLAIS CONVENUS ET DE LA CONFORMITÉ DES CONDITIONS CONTRACTUELLES AUX PROCÉDURES INTERNES.

SUIVRE LES LIVRAISONS, RÉGLER LES RÉCLAMATIONS LIÉES AU SERVICE APRÈS-VENTE, EN LIAISON AVEC LES SERVICES COMMERCIAL, ACHATS, PRODUCTION, TECHNIQUE, LOGISTIQUE.

PRÉPARER OU ÉTABLIR DES PROPOSITIONS COMMERCIALES, RÉDIGER LES OFFRES DE PRIX, ÉLABORER DES DEVIS...