



**Une formation dispensée conjointement par 2 lycées de Mirande  
Une formation sur mesure !**



**BAC PRO MCV  
Métiers du Commerce et de la Vente Option B  
« Prospection et Valorisation de l'Offre Commerciale »**

- Objectifs**
- Diplôme de niveau IV, permet de former des vendeurs aux techniques de prospection, de négociation, de fidélisation et de suivi de clientèle pour développer les ventes de l'entreprise.

- Organisation**
- Formation initiale scolaire en 2 ans
  - Modules d'enseignement général (12H/semaine)
  - Modules spécialisés (17H/semaine)
  - Stages : 16 semaines en entreprise
  - Mise en place du chef d'œuvre : réalisation, collective ou individuelle, qui permet d'exprimer des talents en lien avec le futur métier, et de montrer et valoriser des compétences.
  - Cette formation est dispensée en partenariat avec le Lycée Alain Fournier (lycée de l'Education Nationale de Mirande).
  - La 2<sup>nd</sup>e Pro Métiers du commerce et de la vente se déroule au lycée Alain Fournier.

- Admission  
Recrutement**
- Pour intégrer la classe de 2<sup>nd</sup>e : procédure d'affectation Post-3<sup>ème</sup> (Affelnet) de l'Education Nationale réalisée par l'établissement d'origine. Pour toute demande d'inscription, contactez le lycée Alain Fournier au 05.62.66.60.08.
  - Pour intégrer la classe de 1<sup>ère</sup> : procédure d'affectation Post-2<sup>nd</sup>e (Affelnet) de l'Education Nationale réalisée par l'établissement d'origine (après une classe de 2<sup>nd</sup>e Pro, 2<sup>nd</sup>e Générale et Technologique, ou un CAP)
  - Dossier de candidature à retourner au LPA de Mirande **avant fin Mai**

- Insertion  
Professionnelle**
- Entreprises industrielles ou commerciales de gros ou de détail : télévendeur, voyageur, représentant placier (VRP), agent ou attaché commercial, chargé de prospection ou de clientèle, prospecteur vendeur, vendeur à domicile, employé de commerce.

**Les atouts**

- Un contact réel avec le terrain grâce à 16 semaines de stage
- Visites d'entreprises, interventions de professionnels
- Une équipe pédagogique composée du lycée agricole et du lycée Alain Fournier

**Et après...**

- BTS agricole Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Banque, BTS Assurance
- BTS Professions Immo
- DUT Techniques de Commercialisation

**Infos pratiques**

- Cours du lundi au vendredi
- Régime interne, externe ou demi-pensionnaire (sauf le week-end)