

Bac Pro

Métiers du commerce et de la vente

Option A - Animation et Gestion de l'Espace Commercial (AGEC)

Le titulaire du bac pro MCV option A exerce son activité essentiellement **au sein d'une unité commerciale**, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée.

A la différence du bachelier MCV option B, **il ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client.**

Cette activité peut se dérouler sur des horaires variables, avec une certaine amplitude, en relation avec le rythme de l'activité commerciale de l'entreprise. Elle s'exerce le plus souvent en station debout.

Le bachelier doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Il doit adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers. Il doit enfin respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle. Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le respect des règles de son entreprise. Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.

L'option A et B du bac pro « Métiers du commerce et de la vente » visent l'acquisition de compétences professionnelles selon 3 blocs commun :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et renforcer la relation client

L'option A « Animation et gestion de l'espace commercial » vise de manière spécifique l'acquisition des compétences professionnelles en lien avec l'animation et la gestion de l'espace commercial :

- Assurer les opérations préalables à la vente (Etablir les commandes, veiller à la gestion rigoureuse des stocks, réceptionner, contrôler et stocker les marchandises, établir les prix, étiqueter les produits, participer aux opérations d'inventaire, lutter contre la démarque, ...)
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle (Implanter les produits, vérifier l'étiquetage et le balisage, s'assurer de la bonne tenue du rayon, accueillir, informer et orienter le client, participer à l'agencement de la surface de vente, aménager la vitrine, valoriser l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux,....)
- Développer la clientèle (Proposer des actions commerciales génératrices de trafic, sélectionner les gammes de produits à mettre en avant, participer aux actions de promotion, démarcher une nouvelle clientèle, communiquer sur les événements commerciaux, participer à l'évaluation et à l'analyse des performances,....)

Le titulaire du bac pro MCV option A exerce les métiers d'employé commercial, de vendeur qualifié, de vendeur spécialiste. Il peut évoluer avec de l'expérience vers des emplois de chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur adjoint de magasin.

Il peut également poursuivre ses études en préparant un BTS Management Commercial Opérationnel (MCO), Négociation et Digitalisation de La Relation Client (NDCR), ou dans un autre domaine.