

B. LYCÉE BRÉQUIGNY RENNES



Le lycée Bréquigny accueille, en cette rentrée, **3150 élèves et étudiants** encadrés par **478 personnels, d'enseignement, d'éducation, administratifs et de santé, et techniques** sur un véritable campus de 20 hectares.

Les lycéens y préparent soit un bac général, soit un bac technologique, soit un bac professionnel.

Le lycée Bréquigny, lycée du sud de Rennes, est bien connu du territoire rennais et de l'Ille-et-Vilaine. Nombreux ont été les Bretons à le fréquenter et à y réussir leur scolarité.

Au fil des années, le lycée Bréquigny est devenu un établissement de formation incontournable de la métropole rennaise.

Lycée Bréquigny

7 avenue Georges Graff | 35200 Rennes

02 99 86 82 00

www.lycee-brequigny.fr



RETROUVEZ
NOTRE BROCHURE
EN LIGNE



BAC PRO



BAC PRO MCV

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



UNE SECONDE MRC,
PUIS EN PREMIÈRE ET
TERMINALE LE BAC PRO
MCV EN 2 OPTIONS

OPTION A ANIMATION DE GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

LES OBJECTIFS DU BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE, OPTION A, SONT DE DONNER DES COMPÉTENCES CENTRÉES SUR L'ANIMATION ET LA GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL.

Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, mets à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

MISSIONS

- Conseiller, vendre
- Gérer et animer l'unité commerciale
- Fidéliser et développer la relation client



LES POURSUITES D'ÉTUDES

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle, mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

Exemple(s) de formation(s) possible(s)

MC Vendeur spécialisé en alimentation
MC Assistance, conseil, vente à distance
BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et digitalisation de la relation client

**3
ANS**
DURÉE DE LA
FORMATION



OPTION B PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

LE TITULAIRE DE CE DIPLÔME BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE, OPTION B, TRAVAILLE GÉNÉRALEMENT COMME ATTACHÉ COMMERCIAL SALARIÉ D'UNE ENTREPRISE, AVEC LE STATUT DE VRP. APRÈS QUELQUES ANNÉES D'EXPÉRIENCE, IL PEUT ÉVOLUER VERS DES POSTES DE RESPONSABLE D'ÉQUIPE DE VENTE. IL PEUT AUSSI DEVENIR REPRÉSENTANT MULTICARTE OU AGENT COMMERCIAL. IL TRAVAILLE ALORS POUR PLUSIEURS ENTREPRISES, ET IL EST RÉMUNÉRÉ À LA COMMISSION.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct.

Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects. Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente. Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

MISSIONS

- Conseiller, vendre
- Prospector de nouveaux clients
- Valoriser l'offre commerciale
- Fidéliser et développer la relation client