

**Option A** > Animation et Gestion de l'Espace Commercial  
**Option B** > Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

### Pour qui ?

- > Élèves ayant suivi la classe de seconde professionnelle Métiers de la Relation Client
- > Élèves intéressés par le contact humain
- > Bonnes aptitudes à la communication écrite et orale
- > Bonnes capacités d'écoute et d'observation
- > Autonomie, sens de l'organisation, dynamisme
- > Élèves dynamiques

### Les + du lycée des Glières



Une équipe pédagogique dynamique et attentive aux besoins de chaque élève



Ouverture culturelle avec de nombreuses options



Section européenne, stage possible à l'étranger  
(programme ERASMUS+ de l'Union Européenne)



Langue vivante 2 : Allemand, Espagnol, Italien, Portugais



Implantation au centre de l'agglomération dynamique d'Annemasse



Partenariats avec des entreprises locales



Établissement public : aucun frais d'études



### Compétences développées

- › Conseiller et vendre un produit / un service adapté au besoin du client
- › Participer à l'approvisionnement et à la vente au sein d'une équipe
- › Fidéliser la clientèle et développer la relation client dans l'environnement digital
- › Animer et gérer un espace commercial (option A)
- › Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)

### Vers quoi ?

- › Un diplôme en 3 ans, reconnu au niveau national
- › L'insertion professionnelle, dans tout type d'unité commerciale : magasin, service commercial des entreprises de production, de distribution, de service
- › La poursuite d'études en BTS

## Contenus de la formation

### Enseignement général

(14h/semaine)

- › Français
- › Histoire Géographie
- › Langues Vivantes 1 (Anglais) et 2 (Allemand, Espagnol, Italien, Portugais)
- › Mathématiques
- › Arts Appliqués
- › Éducation Physique et Sportive

22 semaines de stages :

- › 8 en seconde
- › 8 en première
- › 6 en terminale
- › Acquisition et validation de compétences
- › Suivi de chaque stage par un enseignant référent

### Enseignement professionnel

(15h/semaine)

- › Animation et gestion du point de vente (option A)
- › Prospection, fidélisation (option B)
- › Communication
- › Vente de produits ou de services
- › Economie droit
- › Prévention Santé Environnement
- › Projet du chef d'Oeuvre mené en 1<sup>ère</sup> et terminale

### L'examen

- › Épreuves en Contrôle en Cours de Formation, dès la première,
- › Épreuves ponctuelles en fin de terminale
- › Présentation orale du chef d'œuvre en fin de terminale.

## Mini-stages

Venez découvrir le lycée et cette formation lors d'une séance de cours d'enseignement professionnel (janvier-mars).

Contactez le secrétariat de votre collège (ou lycée) d'origine.

## Après le Bac Pro MCV

### Emplois possibles

#### Option A

- › vendeur conseil
- › assistant commercial
- › téléconseiller

#### Option B

- › téléprospecteur
- › vendeur à domicile
- › représentant de commerces

### Poursuites d'études possibles

- › BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Commerciale
- › BTS Management Commercial Opérationnel
- › BTS Gestion PME
- › Mentions complémentaires



## Infos & contacts

### Lycée Polyvalent des Glières



2A, avenue de Verdun  
BP527 – F – 74107 Annemasse Cedex  
Tél. (+33) 4 50 43 93 20

e-mail : ce.0740009H@ac-grenoble.fr  
glieres.ent.auvergnerrhonealpes.fr