

L'admission en première Bac professionnel se fait après une classe de seconde MRC qui a permis aux élèves de se déterminer sur une des 3 possibilités d'orientation, le Bac pro MCV option A, le Bac pro MCV option B et le Bac pro Métiers de l'Accueil.

Mais également des élèves issus de CAP (sous conditions) et des élèves issus de passerelles entre le lycée technologique et professionnel.

La Formation

La formation est organisée autour de deux métiers distincts, l'animation et la gestion de l'espace de vente (option A) et la prospection clientèle et la valorisation de l'offre commerciale (option B).

En option A l'accent sera mis en première sur la mise en scène des produits dans le magasin, alors que l'option B appuiera sur la relation clientèle, avec des exercices de communication correspondants.

Les enseignements sont organisés sur 4 compétences professionnelles dont 3 sont communes et une spécifique à l'option.

Programmes de l'enseignement

Enseignement général	15.5 Heures + Accompagnement personnalisé
Enseignement professionnel	16.5 Heures dont 2 heures de co-intervention avec un professeurs d'Enseignement Général
PFMP *	8 semaines (2 périodes de formation de 4 semaines)

Qualités requises

- Aisance avec les chiffres,
- Bonne écoute,
- Ordre et Soins,
- Sens de l'organisation,
- Patience,
- Esprit d'Initiative,
- Aimer communiquer

* Les périodes de formation en milieu professionnel s'intègrent dans la durée obligatoire légale de 22 semaines nécessaires pour pouvoir obtenir le baccalauréat professionnel.

ORIENTATION PREMIERE	CONTENUS ET SAVOIRS FAIRE PROFESSIONNELS	LIEUX DE PFMP
<i>1^{ère} MCV option A Métiers du commerce et de la Vente</i>	<i>Animation et gestion de l'espace commercial, vente conseil, suivi des ventes, etc</i>	<i>Hypermarchés, Supermarchés, commerces spécialisés, etc</i>
<i>1^{ère} MCV option B Métiers du Commerce et de la Vente</i>	<i>Vente conseil, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle, prospection et valorisation de l'offre commerciale, etc</i>	<i>Entreprises commerciales et/ou industrielles disposant d'une « force de vente »</i>

Débouchés :

1/ Insertion professionnelle dans les entreprises commerciales de la place (Supermarchés, Hypermarchés, magasins de tous types, grossistes, entreprises nécessitant une force de vente, etc...)

2/ Possibilité de poursuite d'études en BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) et autres BTS du secteur tertiaire.

Lycée Professionnel Commercial et Hôtelier Auguste Escoffier, 2 rue Georges Baudoux, Pointe de l'Artillerie, BP 371 98845 Nouméa Cedex
<http://weblpch.ac-noumea.nc>
 27.63.88