

« METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE »



REFERENTIEL DE COMPETENCES MCV

3 Blocs de compétences COMMUNES

DOMAINES D'ACTIVITES PROFESSIONNELLES	BLOCS DE COMPETENCES	UNITÉS CERTIFICATIVES
Vente-conseil	Compétences « conseiller et vendre »	Vente-conseil E31
Suivi des ventes	Compétences « Suivre les ventes »	Suivi des ventes E32
FDRC*	Compétences: « Fidéliser la clientèle et développer la relation client »	FDRC* E33

2 Blocs OPTIONNELS

+ L'une des deux options ci-dessous		
Option AGECE*	Compétences « Animer et gérer un espace commercial »	Analyse et résolution de situations professionnelles E2
OU		
Option PVOC*	Compétences « Prospecter et valoriser l'offre commerciale »	Analyse et résolution de situations professionnelles

FDRC: Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client *AGECE: Animation et gestion de l'espace commercial *PVOC: Prospection de la clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Classe de Seconde « Métiers du Commerce et de la Vente » : 3 blocs de compétences communes + 2 blocs optionnels, en lien avec les compétences communes au baccalauréat professionnel « Métiers de l'Accueil »

Classe de Première « Métiers du Commerce et de la Vente » : 3 blocs de compétences communes + 2 blocs optionnels,



CHOIX DEFINITIF DE L'OPTION EN FIN DE 1ère

OPTION A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial (AGEC)

OPTION B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale (PCVOC)

**Classe de Terminale
« Métiers du Commerce
et de la Vente »**

Positionnement **Option A ou B :**
PFMP **spécifiques à chaque option**

PFMP « MCV »

VERITABLES
TEMPS DE
FORMATION

OPTION A :
**Animation et Gestion de l'Espace
Commercial (AGEC)**

Unités commerciales diverses :

GSA

GSS

BOUTIQUES

...

OPTION B :
**Prospection Clientèle et Valorisation de
l'Offre Commerciale (PCVOC)**

BANQUES

ASSURANCES

AGENCES IMMOBILIERES

CONCESSIONS AUTOMOBILES

MENUISERIES / CUISINISTES

AGENCES DE COMMUNICATION

UNITES DE VENTE B TO B

...

EPREUVES CERTIFICATIVES

E2

ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES

=> Etude de Cas spécifique à chaque option

Epreuve Ponctuelle - 3h - Coef. 4

Analyse réflexive
+
Qualités rédactionnelles

E31

VENTE CONSEIL - Coef. 3

E32

SUIVI DES VENTES - Coef. 2

CCF – Evaluation en PFMP de préférence ou en classe

E33

FDRC (Fidélisation de la clientèle et développement de la Relation Client) – Coef. 3

CCF – Evaluation en PFMP

PFMP 5 : L'élève propose à l'oral 2 actions de FDRC

PFMP 6 : L'élève présente la mise en œuvre de l'action de FDRC retenue

Choix d'1 action + Feuille de route

INNOVATION PEDAGOGIQUE : CHANGEMENT DANS L'ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS

2^{NDE}

Cours en barrettes des enseignants sur les 5 blocs
+ compétences communes Bac Métiers de l'Accueil
PAS DE SPECIALISATION : Ni pour l'élève, Ni pour l'enseignant

1^{ère}

Cours en barrettes des enseignants sur les 2 options
PAS DE SPECIALISATION : Ni pour l'élève, Ni pour l'enseignant
CONSTRUCTION DE SCENARIOS AUTOUR DES 3 BLOCS COMMUNS
+
BLOC DE COMPETENCES Option A + BLOC DE COMPETENCES Option B

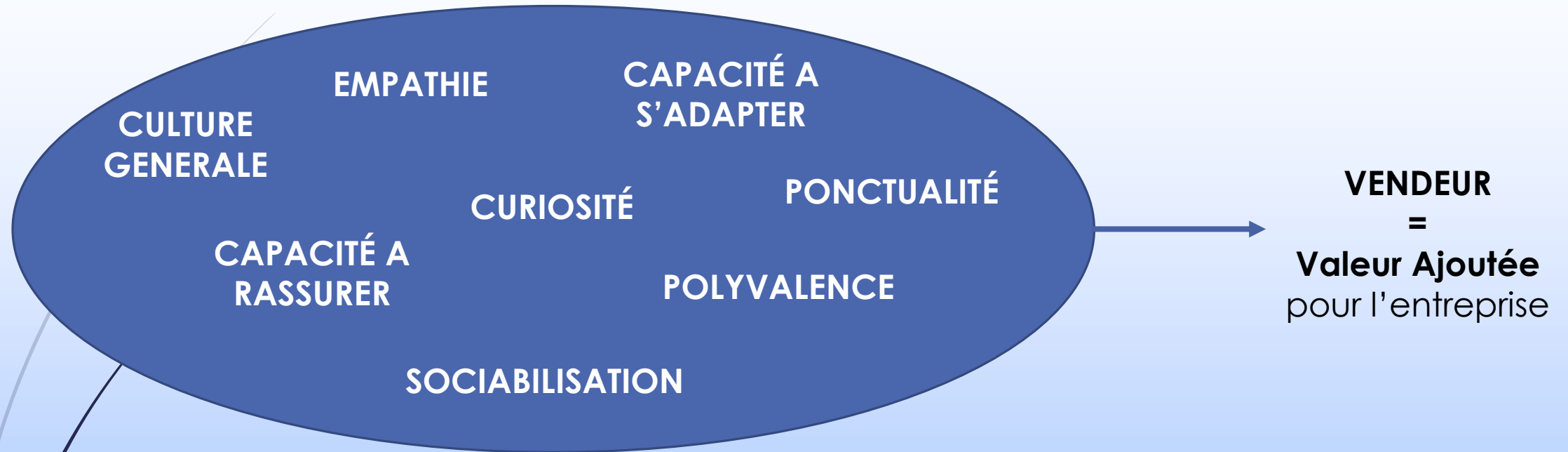
Term

Cours en barrettes des enseignants sur les 2 OPTIONS
SPECIALISATION pour l'élève, **PAS** pour l'enseignant
CONSTRUCTION DE SCENARIOS AUTOUR DES BLOCS COMMUNS
+
BLOC DE COMPETENCES Option A + BLOC DE COMPETENCES Option B
ou
Option A ou B

Scénarios
construits en
utilisant TOUS
les blocs de
compétences

COMPETENCES COMPORTEMENTALES

L'accent est mis sur les **savoirs être** et les **relations humaines**



COMPETENCES DIGITALES



MAITRISE DES MEDIAS SOCIAUX
MAITRISE DES OUTILS NUMERIQUES
OMNICALITÉ

