

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

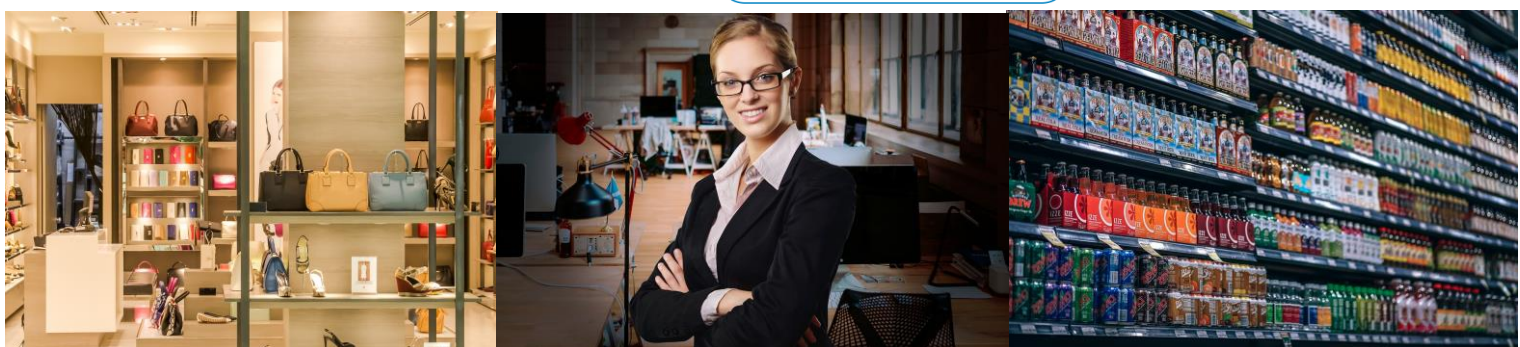
En alternance Mixité de public Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



Certificateur

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

RNCP38399 - ACTIVE Niveau 4



➤ Objectifs de la formation

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Face au caractère évolutif de l'environnement économique et technique des métiers, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » doit s'appuyer sur :

- la mise en œuvre d'une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation,
- une écoute et une attention particulières aux besoins du client,
- une maîtrise des outils numériques,
- des qualités d'expression orales et écrites,
- la capacité à maîtriser son stress et à gérer son temps,
- une capacité à analyser une situation commerciale et à en rendre compte.

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option A, doit faire preuve :

- du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité
 - du respect des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels
 - du respect de la confidentialité et de la déontologie professionnelle
 - 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.



Prérequis et modalités d'accès

Les élèves entrent en 2nde techno Métiers de la relation client puis poursuivent en alternance en bac pro commerce ou les élèves issues d'une classe de 1^{ère} STI 2 ou d'un CAP des métiers de la vente



Durée :

La formation en centre se déroule sur 2 ans en alternance entreprise centre de formation. (40 semaines en centre, et représentant un volume de 1350 heures)



Délai d'accès

Selon le calendrier scolaire national.



Modalité d'inscription

Candidature retenue sur entretien de recrutement, Et dans la limite des places disponibles et dépôt du dossier avant le 30/09/2025
Idéalement l'apprenti-e a prospecté pour trouver son entreprise d'accueil, le centre de formation peut l'aider en cas d'échec grâce à son réseau.



Tarifs

Apprentissage : formation financée par l'opérateur de compétences selon le référentiel national.



Accessibilité

Ce programme est accessible aux personnes en situation de handicap; référente : Christine Forgeat, infirmière.

➤ Contenu : blocs de compétences

- Bloc n° 1 : Conseiller et vendre
- Bloc n° 2 : Suivre les ventes
- Bloc n° 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc n° 4 : Animer et gérer l'espace commercial
- Bloc n° 5 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Bloc n° 6 Mathématiques

- Bloc n° 7 : Économie - droit
- Bloc n° 8 : Prévention-santé-environnement
- Bloc n° 9 : Anglais niveau B1+ du CECRL
- Bloc n° 10 : Français
- Bloc n° 11 : Histoire - géographie et enseignement moral et civique
- Bloc n° 12 : Arts appliqués et cultures artistiques
- Bloc n° 13 : Éducation physique et sportive

➤ Rémunération

- (Articles D.6222-26 et suivants du code du travail)

➤ Statut

La formation s'effectue dans le cadre d'un contrat d'apprentissage (ou d'un contrat de professionnalisation après 29 ans)

En % du SMIC (taux horaire brut)	16 à 17 ans (et - 16ans)	18 à 20 ans	21 ans à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%	100%
2 ^{ème} année	39%	51%	61%	100%

+15 % si conditions remplies selon art L'article D.6222-30 du code du travail

➤ Méthodes pédagogiques

Cours théoriques avec méthodes directives et participatives, exercices, mises en situation, intervenants, visites extérieures.

➤ Moyens pédagogiques

Magasin témoin, Cas pratiques Support PowerPoint, vidéos, ordinateur

➤ Débouchés professionnels

- employé commercial,
- vendeur qualifié,
- vendeur spécialiste.

Il exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...)

➤ Modalités de suivi et d'évaluation de la formation et modalités d'examen

Modalité de suivi : Formateur référent, carnet de liaison avec l'entreprise, des visites téléphoniques et présentiels en entreprise sont organisées afin d'établir un suivi.

Modalités d'évaluation

Plusieurs évaluations sont réalisées tout au long de la formation afin que l'apprenant puisse évaluer sa progression. Les situations d'évaluation peuvent être de plusieurs types : Devoirs surveillés hebdomadaires QCM, Étude de cas, Dossier, Présentation orale, Travaux pratiques, Mise en situation reconstituée ; Elles peuvent être individuelles ou collectives.

Modalités d'examen : Les candidats-es sont présentés-ées aux épreuves générales et techniques du **BAC PRO MCV** en Contrôle en Cours de Formation CCF et Epreuves ponctuelles

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves

➤ Poursuite de formation

- MC (futur CS) vendeur conseil en alimentation
- MC (futur CS) assistance, conseil, vente à distance
- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
- BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture
- BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt bois
- BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie
- BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux

➤ Lieu de Formation

CFA ENSEMBLE SCOLAIRE LASALLE
Paray-le-Monial
22 Route de Charolles
71600 PARAY LE MONIAL



www.lasalleparay.fr

CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNEL DE L'ENSEMBLE SCOLAIRE LA SALLE (OGEC PARAY LE MONIAL GUEUGNON) – BP90153 – 71 604
PARAY LE MONIAL déclaré à la préfecture de la région de Bourgogne inscrit sous le N° 26710130771 – n° UAI :0711859k-SIRET
53783453300011

➤ La formation en chiffres

Pas résultat nouvelle formation

1 apprentis en cours

Que deviennent les apprentis après ce type de formation : [onisep](http://onisep.fr)

Taux d'insertion, Taux de poursuite d'étude:

Inserjeunes