

BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option A (MCVA)



Campus Villeneuve-sur-Lot



Rythme Alternance sur 24 mois



**Conditions
d'admission** Niveau 3 minimum

Introduction

Le BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente est une formation diplômante, permettant d'acquérir de solides compétences en vente, d'organiser l'activité commerciale et de prendre part à la politique commerciale de l'entreprise. Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Options :

L'option A = Animation et gestion de l'espace commercial, donne des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Diplôme de niveau 4 inscrit au RNCP 38399 - MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE - Enregistré le 01/01/2024



- Acquérir de solides compétences en vente.
- Organiser l'activité commerciale et prendre part à la politique commerciale de l'entreprise.
- S'inscrire dans une démarche commerciale active.
- Donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Durée et Rythme

- 1350 heures de formation sur 2 ans en contrat d'apprentissage de septembre N à Juin N+2 (169 jours).
- Formation également accessible au travers des dispositifs contrat de professionnalisation, financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.
- 2 jours par semaine en formation, mercredi et jeudi, et quelques semaines complètes sur l'année.
- Formation en présentiel

Conditions d'admission

- Candidat de moins de 30 ans en apprentissage, de moins de 26 ans en formation professionnelle continue et contrat de professionnalisation.
- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 3 (acquis ou niveau) ou attester d'une année de seconde générale, professionnelle ou technologique complète et réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).
- Equivalence : Diplôme de niveau 4 (Bac).
- Passerelles : dispense d'unité pour les épreuves validées dans le cadre de l'ancien diplôme (BAC PRO Commerce), dispense d'unité pour les épreuves validées en cas de redoublement, dispense d'unité possible si le candidat est déjà titulaire d'un diplôme de niveau bac ou d'un autre bac pro ou d'unités d'un autre bac pro (nous consulter).



Méthodes pédagogiques

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.

Dans le respect du Référentiel du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des simulations d'oraux avec un apprentissage de la culture collaborative, une pédagogie inversée et individualisée.

Le centre de formation Sud Management Villeneuve-sur-Lot est doté de 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

Le programme est conforme au Référentiel défini par l'arrêté di 17 décembre 2018 portant création de la spécialité « métiers du commerce et de la vente » et fixant ses modalités de délivrance.

Le CFA est doté de 3 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

Bloc 1

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Bloc 2

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Bloc 3

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Bloc 4

Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Bloc d'Économie-Droit

- Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
- Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées

Bloc de Mathématiques

- Rechercher, extraire et organiser l'information
- Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution
- Expérimenter, simuler
- Critiquer un résultat, argumenter
- Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit

Bloc de Prévention santé environnement

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème
- Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques
- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

Bloc de Langue vivante 1

- Compétences de niveau B1 + du CECRL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

Bloc de Langue vivante 2

- Compétences de niveau B1 du CECRL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

Bloc de Français

- Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer
- Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire
- Devenir un lecteur compétent et critique
- Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle

Bloc d'Histoire géographie et enseignement moral et civique

- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures
- Comprendre les enjeux liés au développement durable
- Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation
- Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux

Bloc d'Arts appliqués et cultures artistiques

- Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels
- Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création
- Maîtriser les bases de la politique des outils graphiques, traditionnels et informatiques

d'Éducation physique et sportive

- Compétences de niveau 4 du référentiel de compétences attendues
- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

Bloc facultatif de Langue vivante

- Compétences de niveau B1 + du CECRL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

Bloc facultatif d'Éducation physique et sportive

- Compétences de niveau 5 du référentiel de compétences attendues
- Réaliser une performance motrice maximal
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

Bloc facultatif de Mobilité

- Comprendre et se faire comprendre dans un contexte professionnel étranger
- Caractériser le contexte professionnel étranger
- Réaliser partiellement une activité professionnelle, sous contrôle, dans un contexte professionnel étranger
- Comparer des activités professionnelles similaires, réalisées ou observées, à l'étranger et en France

Évaluation

En cours de formation, vos évaluations seront sous forme de contrôle continu (devoirs écrits, évaluations orales, Bacs Blancs, ...).

Chaque fin de semestre de formation, l'équipe Pédagogique se réunit et un bulletin de notes est établi. Nous le remettons au salarié et à l'entreprise d'accueil.

Les modalités et dates de passage de l'examen du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente sont définies et organisées par le Ministère de l'Éducation nationale et le Rectorat de l'Académie de Bordeaux. La formation est validée par un diplôme d'État.

Bloc1 Conseiller et vendre – Coeff.3 – Oral de 30 min

Bloc2 Suivre les ventes – Coeff.2 – Oral de 30 min

Bloc3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client – Coeff.3 – Oral de 20 min avec 20 min de préparation

Bloc4A Animer et gérer l'espace commercial – Coeff.4 – Ecrit de 3h

Économie et Droit – Coeff.1 – Ecrit de 2h30

Mathématiques – Coeff.1 – Ecrit de 1h

Prévention Santé Environnement – Coeff.1 – Ecrit de 2h

Langue Vivante 1 – Coeff.2 – Oral de 15 min avec 5 min de préparation

Langue Vivante 2 – Coeff.2 – Oral de 15 min avec 5 min de préparation

Français – Coeff.2,5 – Ecrit de 2h30

Histoire, Géographie et Enseignement Moral et Civique – Coeff.2,5 – Ecrit de 2h

Arts appliqués et Cultures Artistiques – Coeff.1 – Ecrit de 1h30

Éducation physique et Sportive – Coeff.1 – Pratique

Langue Vivante - facultatif - Oral de 15 min avec 5 min de préparation

Éducation physique et Sportive - facultatif - Coeff.1 – Pratique

Mobilité - facultatif - Oral de 15 min avec 5 min de préparation

Les possibilités de débouchés

Poursuites études

BAC+2 Manager Commerce

BAC+2 BTS MCO

...

Débouchés

Employé commercial, Commercial auprès des particuliers vendeur, vendeur conseil (ROME : D1403)

Assistant de vente, commercial sédentaire (ROME : D1401)

Employé libre-service (ROME : D1507)

Vendeur spécialisé (ROME : D1212, D1214 et suivants)

Télévendeur / Téléprospecteur (ROME : D1408)

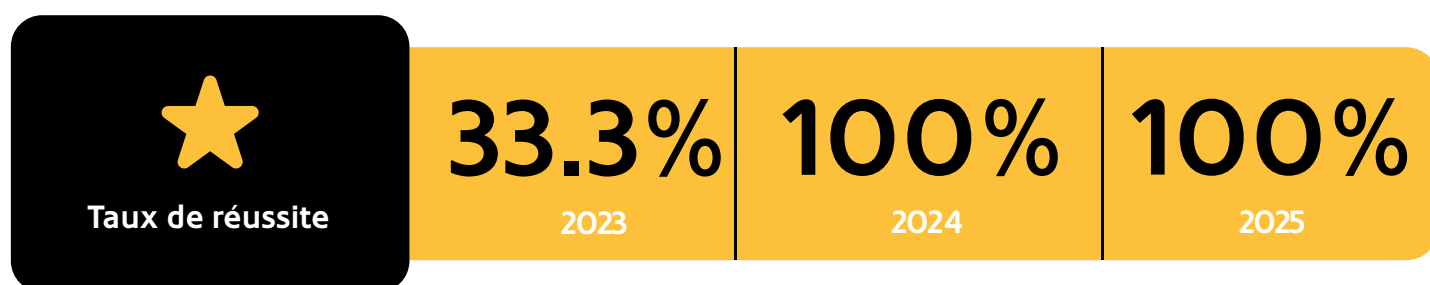
[Plus d'informations ici ==>>](#)



Financement

- Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 7 470€ par an, coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation : 8 550€ par an.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Il n'y a aucun reste à charge pour l'alternant.

Chiffres Clés



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.