

BAC PRO MCV

MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE - Option A

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 de ce BAC Pro, s'inscrit dans une démarche commerciale active. Les objectifs du BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.



DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 (169 jours).
- Formation accessible au travers des dispositifs contrat d'apprentissage, 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

RYTHME :



- Deux jours de formation par semaine (lundi et mardi).



PRÉ-REQUIS ET 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).

DÉBOUCHÉS :



- **Taux d'insertion professionnelle** : 100% poursuite d'études (en apprentissage).
- **Débouchés** : Employé commercial, Commercial auprès des particuliers, vendeur, vendeur conseil (ROME : D1403), Assistant de vente, commercial sédentaire (ROME : D1401), Chargé de prospection (ROME : C1503), Vendeur spécialisé (ROME : D1212, D1214 et suivants), Télévendeur/ téléprospecteur (ROME : D1408).
- **Poursuite d'études** : BAC+2 Manager Commerce, BTS MCO ...
- **Taux de réussite** : 2022 : 57,1%.
- **Taux de poursuite d'étude** : 2022 : 100%.

FINANCEMENT DE LA FORMATION :



- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

MCV

VENTE

COMMERCE

CONTENU ET ÉPREUVES DE LA FORMATION BAC PRO MCV :

BLOC 1 : Conseiller et vendre	Coeff. 3 - Oral 30min
BLOC 2 : Suivre les ventes	Coeff. 2 - Oral 30min
BLOC 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client	Coeff. 3 Oral 20min de préparation + 20min
BLOC 4A : Animer et gérer l'espace commercial	Coeff. 4 - écrit 3h
BLOC : Économie et droits	Coeff. 1 - écrit 2h30
BLOC : Mathématiques	Coeff. 1 - écrit 1h
BLOC : Prévention santé environnement	Coeff. 1 - écrit 2h
BLOC : Langue vivante 1	Coeff. 2 Oral 5min de préparation + 15min
BLOC : Langue vivante 2	Coeff. 2 Oral 5min de préparation + 15min
BLOC : Français	Coeff. 2,5 - écrit 2h30
BLOC : Histoire géographie et enseignement moral et civique	Coeff. 2,5 - écrit 2h
BLOC : Arts appliqués et cultures artistiques	Coeff. 1 - écrit 1h30
BLOC : Éducation physique et sportive	Coeff. 1 - pratique
BLOC facultatif : Langue vivante	Oral 5min de préparation + 15min
BLOC facultatif : Éducation physique et sportive	Coeff. 1 - pratique
BLOC facultatif : Mobilité	Oral 5min de préparation + 15min



CONTACT - VILLENEUVE
TÉL. 05 53 40 10 39

VILLENEUVE@SUDMANAGEMENT.FR