

BAC PRO MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE

OPTION A: ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste 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 : participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale. Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le/La titulaire du BAC Pro MCV option A sera capable de :

- Conseiller et vendre
- Gérer et développer une clientèle
- Fidéliser les clients
- Animer et gérer l'espace commercial
- Représenter l'entreprise

PRÉREQUIS

Le baccalauréat professionnel MCV option A est un diplôme de niveau 4 certifié au RNCP (répertoire national des certifications professionnelles) qui se prépare en trois ans après la classe de troisième (sous statut scolaire) ou après un positionnement pédagogique en fonction de l'antériorité du parcours de la personne (sous statut apprentissage) avec une prise en charge financière par l'OPCO. Il est également accessible aux élèves titulaires de CAP du même secteur.

Le diplôme est accessible par apprentissage au sein de notre établissement CFA en deuxième année de formation :

· Pour les élèves sous statut scolaire en première année de formation de ce diplôme qui, après avis favorable du conseil de classe pour cette modalité de formation et entretien avec la famille et le responsable de dispositif

· Pour les personnes titulaires d'autres diplômes ou avec un parcours scolaire et/ou professionnel. Dans ce cas, nous procédons à une analyse de la situation de la personne. Il s'agit d'un acte qui vise à aménager la durée de formation des candidats en fonction de leurs études, de leurs expériences professionnelles et des diplômes détenus. Le positionnement a pour objet de fixer la durée de formation qui sera requise lors de l'inscription à l'examen.



LE PROGRAMME

Le programme avec les enseignements dispensés en nombre d'heures annuelles (par semaine de présence en établissement CFA – 675h/an)

Matières dispensées au sein du centre	1ère BCP	Tle BCP
Enseignements professionnels	13.50	10.50
Prévention santé environnement	01.00	01.50
Economie gestion	01.00	01.50
Co intervention français	00.50	
Co intervention mathématique	00.50	
Réalisation d'un chef d'œuvre	01.50	01.00
Total enseignement professionnel	18.00	14.50
Français, histoire géographie, et enseignement moral et civique	03.50	04.50
Mathématiques	02.00	02.50
Langue vivante A	02.00	02.50
Langue vivante B	02.00	02.00
Arts appliqués et culture artistique	01.00	01.00
Education physique et sportive	02.50	03.00
Total enseignements généraux	13.00	15.50
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	04.00	05.00
Total des heures	35.00	35.00

CONTACT

brise-lames@provence-formation.com
Téléphone : 04 42 49 00 49

COÛT DE LA FORMATION

Le prix de la prestation ou conditions de financement et de prise en charge par l'OPCO ou l'entreprise (pour l'apprentissage).

DURÉE DE LA FORMATION

Pour ce baccalauréat, la durée de formation est de 3 ans en formation initiale sous statut scolaire. La durée de formation sous statut d'apprentissage est de deux ans et peut être réduite suivant le parcours antérieur de la personne.

COMPÉTENCES ET QUALITÉS REQUISES ...

Le titulaire du BAC Pro MCV option A doit maîtriser les techniques de conseil, de vente, de fidélisation de clientèle, d'animation et de gestion d'un espace commercial tant en face à face clientèle qu'à distance.

Ce baccalauréat professionnel permet d'acquérir une connaissance extensive sur la valorisation des produits proposés dans l'espace commercial et nécessite une bonne capacité mémoire. Il gère les achats et les stocks nécessaires à la vente. Il maîtrise les règles d'hygiène et de sécurité indispensables dans le métier. L'élève apprend à préparer des commandes, réceptionner, contrôler et stocker des produits et nécessite un sens de la curiosité. Il est formé à l'animation d'une équipe et nécessite une qualité d'écoute et de l'empathie.

En cours de gestion, il approfondit les techniques et les outils de gestion des stocks, de maîtrise des coûts et d'analyse des ventes. Les cours de communication le préparent aux relations professionnelles (au sein de l'équipe, avec les fournisseurs...) et commerciales.

APRÈS CE DIPLÔME JE PEUX...

Le bac professionnel a pour objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en BTS. Il est possible de se spécialiser en certificat de spécialisation et de se préparer à l'installation de son établissement en brevet professionnel ou brevet de maîtrise.

Exemples de formations :

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Gestion de la PME.

EN SAVOIR PLUS

PASSERELLES ET POSITIONNEMENT REGLEMENTAIRE:

Le diplôme est accessible par apprentissage au sein de notre établissement CFA en deuxième année de formation :

- Pour les élèves sous statut scolaire en première année de formation de ce diplôme qui, après avis favorable du conseil de classe pour cette modalité de formation et entretien avec la famille et le responsable de dispositif
- Pour les personnes titulaires d'autres diplômes ou avec un parcours scolaire et/ou professionnel. Dans ce cas, nous procédons à une analyse de la situation de la personne. Il s'agit d'un acte qui vise à aménager la durée de formation des candidats en fonction de leurs études, de leurs expériences professionnelles et des diplômes détenus. Le positionnement a pour objet de fixer la durée de formation qui sera requise lors de l'inscription à l'examen.



L'ACCOMPAGNEMENT - LE SUIVI EN ENTREPRISE – LE SUIVI AU CENTRE DE FORMATION :

- Entretien avec le professeur principal et/ou le professeur du domaine professionnel
- Entretiens, remédiation avec le responsable du suivi en entreprise
- Entretiens, remédiation avec le tuteur entreprise
- Pour les apprentis, l'accompagnement et le suivi sont assurés durant la période de formation par un tuteur nommé au sein de l'entreprise et un formateur du centre. Ce suivi a pour objectif de permettre au jeune salarié de capitaliser la formation reçue et de se stabiliser au sein de son équipe. Il s'appuie sur la mise en place d'un livret de suivi et d'échange en entreprise, basé sur des entretiens de tutorat réguliers et des visites en entreprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES :

Organisation des enseignements en présentiel CFA et/ou prestations extérieures et mise à disposition d'un espace numérique de travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

Evaluations formatives, sommatives et certificatives (CCF ou ponctuel suivant réglementation de l'examen).

ACCESSIBILITÉ :

Pour les élèves en situation de handicap, une adaptation est possible tant pour la formation que la certification (accompagnement par le référent handicap).

INSCRIPTION:

Délai d'accès et périodes d'inscriptions:

La durée estimée entre la demande du bénéficiaire, l'acceptation du centre de formation et le début de la prestation (suivant le parcours antérieur de la personne) peut varier de trois jours à 10 jours.

