BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente (Option A et B)

TYPE DE DIPLÔME	DURÉE FORMATION	NIVEAU D'ENTRÉE	TYPE FORMATION
BAC PRO	1 OU 2 ANS	NIVEAU 3	APPRENTISSAGE



>>> OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace comme
Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, cons
participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerc
physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

L'alternant(e) choisit une des 2 spécialités suivantes :

- Métiers du commerce et de la vente option A (Animation et gestion de l'espace commercial)
- Métiers du commerce et de la vente option B (Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)

Public concerné	Prérequis	Modalités et délais d'accès
16 à 29 ans révolus / Sans restriction d'âge pour les candidats reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau	Etre titulaire d'un diplôme de niveau 3 de même spécialité	Evaluation + analyse du dossier de candidature. Le démarrage en entreprise peut se faire jusqu'à 3 mois avant ou 3 mois après le démarrage de la formation.

>>> MODALITÉS PRATIQUES

- Durée de la formation : 1 ou 2 ans possible à partir uniquement de la première ou de la terminale pour notre centre de formation
- Dates de formation : de septembre à juin
- Lieu : centre de formation Groupe EPID-VAUBAN Dunkerque
- Rythme : 4 jours en formation / 1 jours en entreprise
- Tarifs : ***Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »*** + coût pris en charge par l'OPCO : 18 500 €

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ».

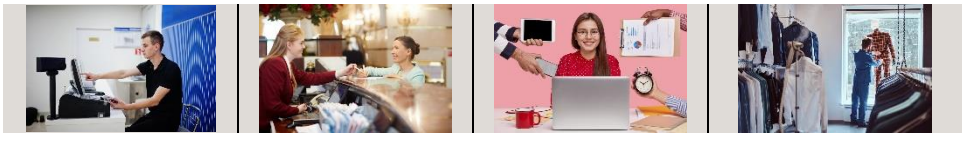
Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

>>> OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- L'objectif du Bac Pro MCV option A est de former des vendeurs qui seront responsables d'une unité de vente autonome polyvalente ou spécialisée. Le titulaire de ce bac pro peut obtenir après quelques années d'expérience un emploi à responsabilité. L'accent est mis sur les compétences de gestionnaire et les compétences relationnelles à travers trois pôles : vendre, gérer, animer.



BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente (Option A et B)

TYPE DE DIPLÔME	DURÉE FORMATION	NIVEAU D'ENTRÉE	TYPE FORMATION
BAC PRO	1 OU 2 ANS	NIVEAU 3	APPRENTISSAGE



- Le titulaire du Bac Pro MVC option B est en mesure de prospecter une clientèle potentielle, négocier des ventes de biens ou de services, participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle. Il peut travailler pour une clientèle de professionnels, de particuliers ou de revendeurs. Sa formation à l'utilisation d'outils informatiques spécialement développés pour la vente, lui permet d'exploiter efficacement une base de données, d'assurer une gestion rapide de contacts clientèle et d'utiliser des supports d'aide à la vente.

>>> ACCESSIBILITÉ

- Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap : locaux, adaptation des moyens de la prestation
- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Service handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr
Service mobilités du CFA Jean Bosco : mobilite@cfajeanbosco.fr

>>> MODULES DE FORMATION

Modules			
Enseignement Professionnel et co intervention	Réalisation d'un Chef d'œuvre	Environnement économique et juridique	
Histoire Géographie EMC	Mathématiques	Langue Vivante 1 et 2	
Arts Appliqués	Français	EPS	PSE

>>> MODALITÉS D'EXAMEN ET VALIDATION

- Mise en situation
- Examen blanc
- Interrogations
- Devoirs surveillés
- Exercices pratiques et interactifs (écrits et oraux)

Diplôme Education Nationale de niveau 4, BAC PRO « Métiers du commerce et de la vente » enregistré sous le code RNCP 38399 à date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2028

>>> POURSUITE D'ÉTUDES ET/OU DÉBOUCHÉS

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est vivement conseillée en BTS NDRC, MCO ou GPME. Il peut également entrer dans la vie active avec plusieurs débouchés ou poursuite de parcours à voir sur le lien ci-dessous : *https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/*

>>> CONTACT(S)

Secrétariat (pour le retrait de dossier)
Marie-Amélie HEDIN
Mail : m.hedin@epid-vauban.fr
Téléphone : 03.28.29.22.96

Chargée de développement du groupe
Conseils, entretiens et recrutement
Audrey MACREL
Mail : a.macrel@epid-vauban.fr
Téléphone : 06.29.61.22.15

>>> RÉSULTATS DE LA SESSION 2025

%	100%	%
DE STAGIAIRES SATISFAITS	DE RÉUSSITE AUX EXAMENS	D'ACCÈS À L'EMPLOI