



BAC PRO

Niveau 4 (Bac)

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion
de l'espace commercial

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente -
Fiche RNCP 38399 - Code NSF 312 - Enregistré au
RNCP le 19/12/2023 - Délivré par le MINISTÈRE DE
L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois diplômé, vous disposerez de compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial, dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle.

Vous serez capable de :

- ▶ Conseiller et vendre
- ▶ Suivre les ventes
- ▶ Fidéliser la clientèle
- ▶ Développer la relation client
- ▶ Animer et gérer l'espace commercial



DURÉE DE LA FORMATION : 2 ans
RENTÉE : Septembre



TYPE DE CONTRAT
Apprentissage ou professionnalisation



RYTHME D'ALTERNANCE
2 jours / 3 jours puis 3 jours / 2 jours



TARIF DE LA FORMATION
Pris en charge par les OPCO



EN SAVOIR PLUS



Accueil
des personnes
en situation de handicap

En partenariat avec

PROGRAMME

Enseignement professionnel :

Bloc 1 - Conseil et vente

Bloc 2 - Suivi des ventes

Bloc 3 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Bloc 4 - Animation et gestion de l'espace commercial

Enseignement général :

▶ Économie-droit

▶ Mathématiques

▶ Prévention santé environnement

▶ Français

▶ Langue vivante 1

▶ Langue vivante 2

▶ Histoire géographie et enseignement moral et civique

▶ Arts appliqués et cultures artistiques

▶ Éducation physique et sportive

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours théoriques, mises en situation professionnelles, projets individuels et collaboratifs, environnement numérique de travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Au cours de l'année : évaluations écrites, évaluations orales, QCM, examens blancs, oraux blancs et oraux d'entraînement.
- ▶ Obtention du diplôme : épreuve ponctuelle
- ▶ En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés.

PRÉ-REQUIS

- ▶ Avoir moins de 30 ans à la conclusion du contrat – accessible sans limite d'âge aux personnes reconnues travailleur handicapé ou en contrat de professionnalisation
- ▶ Classe de seconde ou être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (ancien niveau V)

MODALITÉS D'ACCÈS

- ▶ Sélection sur dossier, tests de positionnement, entretien individuel
- ▶ Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance

MÉTIER VISÉS

Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, téléconseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle, employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.

POURSUITE D'ÉTUDES

Le BAC PROFESSIONNEL MCV permet de poursuivre en :

- ▶ BTS Management commercial opérationnel
- ▶ BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- ▶ CS Vendeur spécialisé en alimentation
- ▶ CS Assistance, conseil, vente à distance

Une insertion professionnelle est également possible.

