

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV)

- option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial (AGEC)

- option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre commerciale (PCVO)

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- 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.
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (rendre attractive l'unité commerciale, développer la clientèle).

Entreprises d'accueil

Unité commerciale physique ou à distance, de toute taille, dans un cadre omnicanal, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production) de transformation, ou de distribution.

Prérequis

- **Âge** : de 15 à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : 2^{de} Bac Pro MRC, 2^{de} générale et technologique, CAP du même secteur.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

Code diplôme

Opt^o A : 400 312 13

Opt^o B : 400 312 14

Code RNCP

Opt^o A : 32208

Opt^o B : 32259

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 4, équivalent à un Bac.

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans : 1^{ère} et Terminale du Bac Pro).

Démarrage en septembre

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du mois positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne :

- 2 semaine en UFA

- 2 semaines en entreprise.

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



Lycée Sainte-Marie

39-40, rue des frères Chappe

42000 SAINT ETIENNE

04 77 43 30 50 – 07 68 93 52 16

centreformation@stemarie42.com

www.stemarie42.com

Architecture et contenu de la formation

Blocs de Compétences

1. Option A - Animation et Gestion de l'Espace Commercial

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

1. Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection

2 : Vente-conseil

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

3 : Suivi des ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

4 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

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

5 : Prévention-santé-environnement

6 : Économie-droit

7 : Mathématiques

8 : Langue vivante étrangère 1

9 : Langue vivante 2

10 : Français

11 : Histoire Géographie et Enseignement moral et civique

12 : Arts appliqués et cultures artistiques

13 : Éducation physique et sportive

14 : Langue vivante facultative

15 : Mobilité

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences.
Validation partielle possible, bénéfice sur 5 années.

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Sciences et technique • Economie-Droit • Mathématiques	1 1	Ponctuel CCF	Ecrit Ecrit
E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles Animation et gestion de l'espace commercial	4	Ponctuel	Ecrit
E3 : Pratique professionnelle • Vente-conseil • Suivi des ventes • Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client (FDRC) • Prévention Santé Environnement	3 2 3 1	CCF CCF CCF Ponctuel	Oral Oral Oral Ecrit
E4 : Langues Vivantes • LV1 • LV2	2 2	CCF CCF	Ecrit et Oral Ecrit et Oral
E5 : Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique • Français • Histoire-Géographie et Education civique	2,5 2,5	Ponctuel Ponctuel	Ecrit Ecrit
E6 : Arts appliqués et cultures artistiques	1	CCF	Ecrit
E7 : E.P.S.	1	CCF	Pratique
Epreuves facultatives • Langue vivante • EPS	Pts > 10	Ponctuel	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
Taux de réussite du Bac Pro MCV dans l'UFA	-	-	-	-
Taux de réussite globaux <i>Effectif présenté</i>	-	87% 2200	90% 1303	90% 1053
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	en cours	44%	44%
Taux de poursuite d'étude	-	en cours	50%	44%
Satisfaction globale Apprentis entrant (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	89% 600/2531	90% 365/2485	92% -	94% -
Satisfaction globale Apprentis sortant (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	-	68% 354/2400	83% -	86% -
Taux d'abandon globaux	-	14%	11%	-

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- MC Vendeur spécialisé en alimentaire
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client.

Débouchés professionnels :

- Emplois de vendeur-conseil
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Employé commercial
- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle...

A terme, possibilités d'évolution :

- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manager de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- Directeur de magasin
- Responsable de secteur.

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences :

- Option A : 7 465 €
- Option B : 7 460 €

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{re} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^e année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^e année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous intégrez une classe en 1^{re} Bac Pro en apprentissage, après une 2^{de} professionnelle ou générale sous statut scolaire, ou un CAP sous statut scolaire, en lien avec ce métier : la rémunération sera équivalente à une 2^e année d'exécution de contrat.
- Vous intégrez la Terminale Bac Pro en apprentissage après avoir suivi ce diplôme sous statut scolaire jusqu'en 1^{re} année de Bac Pro : La rémunération sera celle d'une 3^e année d'exécution du contrat.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

Accès par transport

- Places de parking gratuites et payantes aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité (STAS).
- Gare Châteaueux à proximité (5 minutes à pied).

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui en partie.

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Label lycée des métiers de la vente et de la communication visuelle
- Certification Datadock

• Restauration

- Cantine / self sur place
- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

Internat sur place

Matériel / Équipement

- Magasin pédagogique.
- Plateau technique TICE.

Coordonnées de l'UFA



Lycée Sainte-Marie

39-40, rue des frères Chappe
42000 SAINT ETIENNE
04 77 43 30 50 – 07 68 93 52 16
centreformation@stемarie42.com
www.stемarie42.com

Référent Handicap

Patrick MOREL
centreformation@stемarie42.com

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026