

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.
- Option A : Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (rendre attractive l'unité commerciale, développer la clientèle).
- Option B : Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale (participer à la conception d'une opération de prospection, la mettre en œuvre, la suivre, l'évaluer et valoriser les produits).

Entreprises d'accueil

- **Option A (AGEC)** : 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.
 - **Option B (PCVO)** : Tous types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.
- Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers, qu'à des professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs).

Prérequis

- **Âge** : de 15 à 29 ans ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : 2nde Bac Pro MRC, 2nde 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 Code RNCP

Code session bac 2021

- Commerce : 400 312 02
- Commerce : 759
- Vente : 400 312 06
- Vente : 861

Code session bac 2022

- MCV A : 400 312 13
- MCV A : 32208
- MCV B : 400 312 14
- MCV B : 32259

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 4 (cadre européen des certifications).

Durée de la formation

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

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

1 semaine en UFA
1 semaine en entreprise.

Coordonnées de l'UFA



Lycée des Métiers Sainte-Geneviève

2 Boulevard du Théâtre
73000 **CHAMBERY**
04 79 33 18 28
www.lpp-ste-genevieve.fr

Responsable UFA :
Valérie MORISSON
ufa-stegenevieve@orange.fr

Contenu de formation

	Matières
Matières générales	Français
	Histoire – Géographie et Enseignement Moral et Civique
	Mathématiques
	Prévention - Santé - Environnement
	Langue vivante 1 - Anglais
	Langue vivante 2 – Italien /Espagnol
	Arts Appliqués et Cultures Artistiques
	Education Physique et Sportive
Matières professionnelles	Vente et conseil
	Suivi des ventes
	Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
	option A (AGEC) : Animation et gestion de l'unité commerciale
	option B (PCVO) : Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale

Le CFA CréAp et ActiFormation deviennent Aktéap, pour une offre complète de formation en apprentissage et de formation continue.



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 et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Sciences et technique • Economie-Droit • Mathématiques	1 1	Ponctuel CCF	Écrit Écrit
E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles • Option A Animation et gestion de l'espace commercial • Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	4	Ponctuel	Écrit
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 Écrit
E4 : Langues Vivantes • LV1 • LV2	2 2	CCF CCF	Écrit et Oral Écrit et Oral
E5 : Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique • Français • Histoire-Géographie et Education civique	2,5 2,5	Ponctuel Ponctuel	Écrit Écrit
E6 : Arts appliqués et cultures artistiques	1	CCF	Oral
E7 : E.P.S.	1	CCF	Pratique
Epreuves facultatives • Langue vivante • EPS	Points > 10	Ponctuel	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Références

	2019	2018	2017
Taux de réussite globaux	87,06%	83,99%	83,01%
• CAP / CAPA / MC / TP/ DE	96,69%	97,26%	96,69%
• Bac Pro / Bac Pro A / BP	91,89%	89,20%	89%
• BTS / BTSA titre Bac +2	82,24%	80,73%	80%
• Formations Bac +3	60%	68,75%	44%
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	Résultats enquête en cours	82%	80%
Taux de poursuite d'étude	NC	NC	NC
Satisfaction globale Apprenti(e) (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	87%	88%	Non mesuré

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 (Quiz, 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 :

- **Option A (AGEC) :** MC Vendeur spécialisé en alimentaire / MC Assistance, conseil, vente à distance / BTS Management commercial opérationnel / BTS Négociation et digitalisation de la relation client.
- **Option B (PCVO) :** BTS Négociation et digitalisation de la relation client.

Débouchés professionnels :

- Emplois de vendeur-conseil, conseiller commercial, téléconseiller, chargé de clientèle...
- **AGEC :** employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste...
 - **PCVO :** Conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial...

A terme, possibilités d'évolution :

- **AGEC :** chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur adjoint de magasin, directeur de magasin, responsable de secteur.
- **PCVO :** chargé de prospection (chargé d'une équipe de prospecteurs), délégué commercial avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou service, technico-commercial, chef des ventes ou responsable d'un 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 moyen préconisé par France Compétences :

- option Animation et Gestion de l'Espace Commercial (AGEC) : 6 476 €
- option Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre commerciale (PCVO) : 7 700 € (coût d'amorçage)

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 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100%*
2 ^{ème} année	39%	51%	61%*	100%*
3 ^{ème} 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^{ère} Bac Pro en apprentissage, après une 2nde 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^{ère} année de Bac Pro : La rémunération sera celle d'une 3^e année d'exécution du contrat.
 - Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti (sous conditions)

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement**.
- 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.

Dates de la formation

Année de la formation	Promotion	Date de début de la formation	Date de fin de la formation (incluant examens)
1 ^{ère} année (1 ^{ère})	2020 - 2023	01/09/2020	31/08/2022
2 ^{ème} année (Terminale)	2020 - 2022	01/09/2020	31/08/2021

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2020

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

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

- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité ; réseau SynchroBUS.
- Gare multimodale à 10 min à pied de l'établissement.

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Etablissement labellisé dans les métiers du tertiaire
- Etablissement proposant le programme Erasmus +
- Appartenance à un réseau d'établissements

• Restauration

- Cantine / self sur place
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Internat sur place – Internat du Bocage à proximité de l'établissement
- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par l'UFA

Matériel / Équipement

- Salles équipées d'outils informatiques, de vidéoprojecteurs.
- Commerce d'application.
- Oxatis : Création d'un site e-commerce.

Coordonnées de l'UFA



Lycée des Métiers Sainte-Geneviève

2 Boulevard du Théâtre
73000 CHAMBERY
04 79 33 18 28
www.lpp-ste-genevieve.fr

Responsable UFA :
Valérie MORISSON
ufa-stegenevieve@orange.fr

CFA de rattachement :

Le CFA CréAp et ActiFormation fusionnent pour devenir Aktéap



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 Caluire et Cuire
04 72 10 94 07
contact@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

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