



# BAC PRO MCV

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE – OPTION A ET B

Diplôme délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale, RNCP38399 enregistré le 19/12/2023

### STATUT SCOLAIRE OU APPRENTISSAGE

#### DÉBOUCHÉS

vendeur  
conseiller commercial  
assistant commercial  
chargé de clientèle  
commercial...

#### POURSUITE D'ÉTUDES

BTS  
mention complémentaire  
bachelor  
ou tout autre formation accessible  
au titulaire du diplôme

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à : 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 : prospecter des clients potentiels, participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

#### DURÉE

1350 heures de formation sur 2 ans  
(aménagement selon le parcours du candidat et les éléments du dossier scolaire fournis)

#### RYTHME

35 heures par semaine  
2 semaines MFR / 2 semaines entreprise  
37 semaines de formation sur le cursus  
de 2 ans

#### ADMISSION

2<sup>nd</sup>e Métiers de la Relation Clients ou  
CAP du secteur Commerce validé  
ou 2<sup>nd</sup>e Générale avec passerelle.  
Passer un entretien de positionnement  
Signer un contrat d'apprentissage ou  
une convention de stage

Possibilité d'entrée permanente, après entretien de validation des motivations, contrôle des conditions administratives liées au diplôme et complétude du dossier administratif.



#### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Économie droit, mathématiques, français, histoire géographie, enseignement moral et civique, langues vivantes étrangères : Anglais et Espagnol, Prévention Santé Environnement, arts appliqués et cultures artistiques, éducation physique et sportive.



#### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Conseiller et vendre, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, animation et gestion de l'espace commercial (opt. A), prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (opt. B)



#### MOBILITÉ ERASMUS+

Possibilité de mobilité européenne de 2 semaines (mobilité courte) ou 2 mois (mobilité longue) au cours du cursus.



#### CHIFFRES CLÉS

93% de réussite en moyenne sur les 3 dernières années.

### L'ENTREPRISE

Possibilité d'opter pour un statut scolaire (stages) ou apprenti et possibilité de changer de statut en cours de cursus. Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail qui vous donne le statut de salarié. Votre période d'essai est de 45 jours passés en entreprise et le contrat doit couvrir la totalité de la période de formation.



#### ENTREPRISES D'ACCUEIL

Commerces spécialisés ou non spécialisés vendant en physique ou à distance (option A), toute entreprise ayant recours à la prospection clientèle, la négociation, le conseil et l'administration des ventes (option B).



#### ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

Vendre, conseiller et fidéliser, participer à l'animation de la surface de vente et participer à l'approvisionnement (option A), prospector et mettre l'offre en valeur (option B), assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction



#### REMUNÉRATION DES APPRENTIS

De 39 à 78% du SMIC ou du SMC selon votre âge, l'année de formation et votre parcours éventuel en apprentissage avant l'entrée en Bac Pro.

### LA MFR

Etablissement à taille humaine, la MFR Ste Victoire de Rousset est depuis 1998 une référence de l'alternance en PACA. Nous sommes spécialisés dans les domaines du Commerce et de la Vente et assurons aux apprenants une pédagogie adaptée, un accueil de qualité et une équipe à l'écoute.



#### MODALITÉS D'EXAMEN

Le Bac Pro est validé par le biais du contrôle en cours de formation (CCF) et d'épreuves terminales en fin de cursus.

Le candidat ajourné, inscrit sous la forme globale, conserve, à sa demande, et dans la limite de cinq ans à compter de leur obtention, le bénéfice des notes obtenues égales ou supérieures à 10 sur 20.



#### TARIF DES PRESTATIONS

Possibilité de restauration et d'hébergement sur site, à la charge du candidat : de 91 à 243 euros par mois selon la prestation choisie (demi-pension, pension complète) et le statut (stagiaire ou apprenti).

100 euros d'adhésion à l'association pour l'année.

Coût de la formation pris en charge par l'OPCO pour les apprentis ou par dotation du Ministère de l'Agriculture pour les scolaires.



#### LES + DE LA MFR

Formation SST (Sauveteur Secouriste du Travail)

Certification Voltaire



#### ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Bâtiments aux normes d'accessibilité. Accueil des personnes en situation de handicap et adaptation des parcours après étude des possibilités avec le Référent Handicap.

Retrouvez toutes les informations nous concernant (carte des formations, chiffres détaillés, organigramme etc) sur notre site internet : [www.mfr-rousset.com](http://www.mfr-rousset.com)