BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l’espace commercial

Mis à jour le 14 juin 2024

Conditions d'entrée et prérequis

Être titulaire d’un diplôme de niveau 3 (BEP CAP) ou avoir suivi une seconde générale.
Etre titulaire du brevet des collèges

Niveau d'entrée

Niveau 3 - CAP

Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

Public visé

Tout public (demandeur(se)s d’emploi, salarié(e)s, apprenti(e)s, stagiaires en contrat de professionnalisation)

Rythme

Temps plein

Durée en centre

1350 heures

Durée en entreprise

1113 heures

Validation

Optention du Baccalauréat Métiers du Commerce et de la Vente Option A ou B
Validation des épreuves en ponctuel et en Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Modalités d'évaluation

U34, U11 et U5 sont évaluées en épreuves ponctuelles et finales – U12, U31, U32, U33, U4, U6, U7 sont évaluées par Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Objectifs professionnels

Objectifs de la formation :
Formation préparant au métier de conseiller clientèle, vendeur spécialisé, responsable de rayon pour la vente de produits et de services. Il s’agit de former un personnel opérationnel dans les secteurs de la cosmétique, des produits culturels et de loisirs, l’équipement de la personne et de la maison.

Objectifs pédagogiques :
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.

Et cela, dans le but de participer à la construction d’une relation client durable.

Contenu

L’enseignement général :
Français
Histoire-Géographie, Ens. Moral et Civique
Mathématiques
2 Langues Vivantes obligatoires
Arts appliqués & cultures artistiques
Prévention, Santé, Environnement

L’enseignement professionnel
Théorique et pratique en classe :
Activités professionnelles appliquées (animation, vente, gestion, droit, économie)
Co-intervention (français/enseignement pro et maths/enseignement pro)
Activité 1: Conseil et vente
Activité 2 : Suivi des ventes
Activité 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
Activité 4A : Animation et gestion de l’espace commercial
LE CHEF D’OEUVRE : Des heures spécifiques sont dédiées à la réalisation d’un chef d’œuvre qui correspond à l’aboutissement d’un projet pluridisciplinaire qui vise à développer l’inventivité et la créativité des candidats au BAC. Il peut être de type individuel ou collectif.?
LE PORTFOLIO : Il s’agit d’un dossier personnel, papier et/ou numérique, dans lequel le candidat collecte un certain nombre de documents significatifs, sélectionnés par lui-même ainsi que par les professeurs d’enseignement professionnel. Il permettra de centraliser les compétences acquises tout au

BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l’espace commercial

Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

15 participants maximum

Entrée et sortie permanente

Non

Codes réglementaires

- CodeRNCP:RNCP38399 - BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente
- Formacode:34566:Vente distribution, 34584 : Animation vente
- Code NSF : 312 : Commerce, vente
- Code ROME : D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne, D1211 - Vente en articles de sport et loisirs,D1408-Téléconseil ettélévente,D1212-Vente en décoration et équipement du foyer

long de la formation.

Modalités pédagogiques

Alternance de cours théoriques et pratique (la majorité des séquences de formation ont lieu en présentiel et une partie peut ponctuellement avoir lieu à distance)
Individualisation des contenus en fonction du niveau et de la progression des apprenant(e)s.

Profil des intervenants

Enseignant(e)s certifié(e)s de l’Education Nationale
Formateur(trice)s
Professionnel(le)s du secteur

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Méthodes pédagogiques

Les modules s’enchaînent simultanément selon une progression pédagogique élaborée par l’équipe pédagogique et/ou dictée par la réglementation.

Moyens pédagogiques

Salle informatique équipée d’ordinateurs connectés à internet et disposant des ressources matérielles et logicielles nécessaires à la formation.
Utilisation de drives partagés par matières permettant l’accès aux ressources formatives à tout moment.
Mise en place d’une plateforme de communication collaborative permettant l’échange en temps réel entre les équipes pédagogique et administrative et les apprenant(e)s.

Durée

Volume gobal : 1350
Heures d'enseignement : 14
Heures en entreprise : 21
Volume horaire par semaine : 35

Délais et modalités d’accès

16/09/2024 au 22/05/2026

Financements possibles

TARIF

Parcours complet : 14000 € / personne

BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l’espace commercial

MODALITES DE FINANCEMENT

Financement Région Grand Est et FSE ou Pole-Emploi ou autre
Parcours Individualisé / sur mesure, proposition tarifaire sur demande

Poursuite de parcours

EQUIVALENCES et PASSERELLES :
Titre professionnel RNCP de niveau 4 dans le domaine

SUITE DE PARCOURS :
BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) – Cycle universitaire IUT (Techniques de Commercialisation)

DÉBOUCHÉS :
Adjoint d’un commerçant indépendant, d’un responsable de magasin Responsable de stand, Gestionnaire de sous-rayon, ou Adjoint chef de rayon, Employé principal, vendeur qualifié

Référent handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nos référent(e)s handicap sont à votre écoute pour l’analyse de vos besoins spécifiques et l’adaptation de votre formation.

CONTACT RÉFÉRENTS HANDICAP ET MOBILITÉ

Référent(e) handicap :
referent.handicap@gretasudchampagne.com
Référent(e) mobilité :
referent.mobilite@gretasudchampagne.com

Réseau

- GRETA CFA Sud Champagne
- 12, avenue des Lombards
  10000 Troyes
- contact@gretasudchampagne.com
- 03 25 71 23 80
- www.gretasudchampagne.com
- SIRET : 191 000 256 000 39
- Numéro d'activité : 21 10 P000 310 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)