



## BAC PRO - METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### OBJECTIFS

Le baccalauréat professionnel "Métiers du commerce et de la vente" est décliné en deux options :

- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Le titulaire 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 :

- prospector des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

#### Face au caractère évolutif de l'environnement économique et technique des métiers, le titulaire doit s'appuyer sur :

- la mise en œuvre d'une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation,
- une écoute et une attention particulières aux besoins du client,
- une maîtrise des outils numériques,
- des qualités d'expression orales et écrites,
- la capacité à maîtriser son stress et à gérer son temps,
- une capacité à analyser une situation commerciale et à en rendre compte.

### CONTENUS

- Bloc 1 : Conseiller et vendre
- Bloc 2 : Suivre les ventes
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 : Animer et gérer l'espace commercial (Option A)
- Bloc 5 : Prospector et valoriser l'offre commerciale (Option B)
- Bloc 6 : Prévention - Santé - Environnement
- Bloc 7 : Economie - Droit
- Bloc 8 : Mathématiques
- Bloc 9 : Langue vivante A
- Bloc 10 : Langue vivante B
- Bloc 11 : Français
- Bloc 12 : Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique
- Bloc 13 : Arts appliqués et cultures artistiques
- Bloc 14 : Education physique et sportive
- Bloc 15 : Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)

Bloc 16 : Mobilité (facultatif)

Bloc 17 : Secteur sportif (facultatif)

### PRÉ-REQUIS

1<sup>re</sup> année du cycle validée

### PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans, hors dérogations : sportif de haut niveau, personne en situation de handicap, création ou reprise

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

### VALIDATION

Bac professionnel

### NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Baccalauréat)

### SERVICES VALIDEURS

Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours (CCF)

Epreuves finales d'examen

Il est possible de valider tout ou partie des blocs de compétences de cette formation.

### DURÉE INDICATIVE

1 350 heures sur deux ans

### DÉLAI D'ACCÈS

Démarrage de la formation en septembre.

### MODALITÉS D'ADMISSION

#### MODALITÉS D'ACCÈS

Admission sur dossier et/ou entretien

Validation du terrain d'accueil par l'équipe pédagogique

Signature d'un contrat d'apprentissage.

### DOSSIER D'ADMISSION

Dossier à transmettre au lycée réalisateur

### INSCRIPTIONS

Prendre contact avec le lycée réalisateur

### DATE LIMITE D'INSCRIPTION

30 septembre selon les places disponibles

**TARIF**

Selon les coûts contrats établis par France compétences

**FINANCEMENT**

Contrat d'apprentissage

**ACCESSIBILITE**

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

**POUR ALLER PLUS LOIN****DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS**

Les titulaires du bac pro MCV peuvent démarrer à des postes de conseiller de vente/conseiller commercial, d'assistant commercial, de télé-conseiller, d'assistant administration des ventes, d'agent commercial...

Option A : <https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-a-animation-et-gestion-de-l-espace-commercial>

Option B : <https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-b-prospection-clientele-et-valorisation-de-l-offre-commerciale>

**CODE RNCP 38399**

+ d'informations sur le lien suivant

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

**LES + DE LA FORMATION**

Garantie de pouvoir poursuivre sa formation en cas de rupture de contrat

Aucun frais à la charge de l'apprenti

Qualité des plateaux techniques et expertise des intervenants

**LIEUX DE FORMATION**

Lycée LA MATHEYSINE  
3, rue Lesdiguières  
38350 LA MÛRE



Lycée Edouard HERRIOT  
4 avenue Edouard Herriot  
38500 VOIRON



Lycée Emmanuel MOUNIER  
6 avenue Marcelin Berthelot  
38100 GRENOBLE

**CONTACTS**

GRETA DE GRENOBLE

Service Apprentissage Tél : 04 76 33 27 40

Greta.grenoble.contacts@ac-grenoble.fr

**NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2023****TAUX DE RÉUSSITE**

100% de réussite

**TAUX DE SATISFACTION**

86% de nos apprentis sont satisfaits

**TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI**

82% après 6 mois

**TAUX DE POURSUITE D'ETUDES**

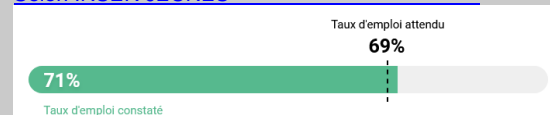
18%

**TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION**

0%

**VALEUR AJOUTEE DE L'ETABLISSEMENT**

Selon INSER JEUNES 



Si le taux d'emploi constaté\* est supérieur au taux d'emploi attendu\* alors l'apport propre de l'établissement dans l'insertion professionnelle de ses apprentis est positif.

Date de mise à jour le 09/04/2024

