



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^{re} 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

