



BAC PRO MCV - Métiers du commerce et de la vente option A : animation et gestion de l'espace commercial

OBJECTIFS

Le Bac pro « Métiers du commerce et de la vente, option A : animation et gestion de l'espace commercial » a pour but de former des professionnels qui mettent à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il doit diriger une unité de vente et faire des prévisions.

Le titulaire d'un Bac Pro MCVA a pour principale mission de conseiller, vendre et fidéliser. Il assure aussi la gestion commerciale et l'approvisionnement. Enfin, il participe à l'animation du commerce.

CONTENU

Bloc n° 1 Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Bloc n° 2 Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Bloc n° 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Bloc n° 4A Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Economie-Droit

Mathématiques

Prévention Santé Environnement

LV1 et LV2

Histoire géographie et enseignement moral et civique

Arts appliqués et cultures artistiques

Éducation physique et sportive

Epreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

PRÉ-REQUIS

Entrée en 1ère ou terminale après obtention d'un CAP du domaine de la vente ou d'une seconde générale..

DURÉE INDICATIVE

de 675 h à 1350 h selon l'année d'entrée en formation

TARIF

Selon le niveau de prise en charge de France compétences.

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

Formation pratique en atelier ou en situation de travail.



NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général, technologique ou Professionnel)

SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Education Nationale, de la Jeunesse et des sports

VALIDATION

Certification de niveau européen 4 (BAC ou BAC+1)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation Epreuves finales d'examen

La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

Démarrage de la formation en septembre

DATE LIMITE D'INSCRIPTION

15 juillet

DOSSIER D'ADMISSION

Dossier d'inscription à demander au Lycée responsable de la formation

Lettre de motivation

CV

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

employé commercial,

vendeur qualifié,

vendeur spécialiste

Découvrez d'autres débouchés sur...

Orientation Auvergne-Rhône-Alpes

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2022

TAUX DE RÉUSSITE

100% de taux de réussite

TAUX DE SATISFACTION

79% de nos stagiaires sont satisfaits

TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI

78% après 6 mois

Contacts

Lycée Edouard HERRIOT
Avenue Edouard HERRIOT
38506 VOIRON
Service Apprentissage

Tél : 04 76 33 27 40

