



institut tertiaire par alternance

Retrouvez-nous sur www.itpa.fr

BAC PRO

Métiers du commerce et de la vente option A.

Animation et gestion de l'espace commercial.

LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET DES SERVICES EST UNE PRIORITÉ POUR LES ENTREPRISES. EN PACA, LE COMMERCE OCCUPE UNE PLACE STRATÉGIQUE DANS L'ÉCONOMIE RÉGIONALE. C'EST UN SECTEUR JEUNE, 1 SALARIÉ SUR 5 A MOINS DE 25 ANS.

LE BAC PRO MCV OFFRE DE NOMBREUX DÉBOUCHÉS À DES CANDIDATS ÉNERGIQUES, AIMANT COMMUNIQUER ET AYANT LE SENS DU COMMERCE.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ CONCERNÉS

■ Commerce de détail, spécialisé ou polyvalent. Grande distribution (grandes et petites surfaces).

LES DÉBOUCHÉS

■ Après un Bac professionnel MCV en alternance, vous pourrez intégrer le monde du travail ou si vous souhaitez continuer vos études, un BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) ou un BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation Client).

PRINCIPALES TÂCHES PROFESSIONNELLES

■ Le titulaire du Bac Pro MCV exerce la fonction de vendeur ou d'assistant commercial.

■ Il s'occupe de conseiller, vendre et fidéliser la clientèle. Il participe à l'approvisionnement, à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale attachée à sa fonction.

■ Il peut réaliser des opérations de phoning.

LA FORMATION

■ Le Bac Pro MCV est un diplôme d'Etat.

■ Cette formation est réalisée en alternance (contrat de professionnalisation ou stagiaire en formation professionnelle). 2 jours à l'itpa et 3 jours en entreprise.

■ Elle s'adresse aux jeunes après un BEP ou ayant une formation de niveau V.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

■ Le recrutement s'effectue sur dossier avec entretien individuel.

PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1100 heures de formation sur 2 ans.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

ÉCONOMIE / DROIT 60 heures

- ◆ Les relations sociales dans les organisations.
- ◆ La création de richesses.
- ◆ L'organisation des échanges.
- ◆ La régulation économique.
- ◆ L'organisation judiciaire, Le contrat de vente, Le statut et la responsabilité de l'entreprise.
- ◆ La réglementation du travail.
- ◆ Le contrat de travail.

FRANÇAIS 130 heures

- ◆ Apporter une culture variée et développer les compétences en communication et expression.
- ◆ Études d'œuvres littéraires variées.
- ◆ Apprentissage des mécanismes de base de la langue et des fonctions du discours.

HISTOIRE - GÉOGRAPHIE – 120 heures

- ◆ Les Etats Unis et le monde (1917-1989). L'idée de l'Europe au XX^{ème} siècle.
- ◆ La décolonisation et la construction de nouveaux Etats.
- ◆ Le monde depuis le tournant des années 1990.
- ◆ La France dans l'UE et dans le monde
- ◆ Acteurs et enjeux de l'aménagement des territoires français.
- ◆ Les mobilités de la population.
- ◆ L'Union Européenne et ses territoires.
- ◆ Education civique : le citoyen et le monde.

MATHÉMATIQUES. 70 heures

- ◆ Activités numériques et graphiques.
- ◆ Suites arithmétiques et géométriques, polynômes du second degré.
- ◆ Fonctions numériques.
- ◆ Construction de représentations graphiques de fonctions ; dérivation en un point ; fonction dérivée ; sens de variation d'une fonction.
- ◆ Statistiques

LANGUE VIVANTE 1 ET 2. 80 heures et 60 heures

- ◆ L'objectif de cet enseignement est la compréhension et l'expression de la langue écrite et parlée. Il repose sur l'étude de la grammaire, du vocabulaire et de la prononciation à travers le travail sur des documents qui sont organisés en thèmes.

Enseignements en présentiel et / ou distanciel, contrôle continu et 3 examens blancs avant l'examen final qui a lieu à la fin de la deuxième année.

Merci aux personnes présentant un handicap de bien vouloir prendre contact pour étudier les meilleures solutions d'accueil.

années	2017	2018	2019	2020
taux de réussite	100,00%	75,00%	66,67%	100,00%
taux de satisfaction	nc	nc	nc	nc

Fiche bac pro mcv juillet 2020.



Parc d'Ariane Bât B | 11, bd de La Grande Thumine | 13090 Aix-en-Provence T : 04 42 20 65 64 | www.itpa.fr | mail : contact@itpa.fr

N° Siret : 3451216100029 | Code APE : 8559B | N° Formateur : 93.13.0266613

ÉDUCATION ARTISTIQUE ET ARTS APPLIQUÉS. 40 heures

- ◆ Appréhender son espace de vie : design d'espace, de produits et graphique.
- ◆ Construire son identité culturelle.
- ◆ Elargir sa culture artistique : art du son, visuel, patrimoine et spectacle vivant.

PSE (Prévention Santé Environnement). 80 heures

- ◆ Environnement économique et protection du consommateur.
- ◆ Gestion des ressources naturelles et développement durable.
- ◆ Prévention des risques dans le domaine professionnel.
- ◆ Cadre réglementaire de la prévention dans l'entreprise.
- ◆ Effets physiopathologiques des risques professionnels et prévention.
- ◆ Approches par le travail et l'accident.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL 460 heures

GRUPE DE COMPETENCES N 01

CONSEILLER ET VENDRE.

- ✓ Assurer la veille commerciale.
- ✓ Réaliser la vente dans un cadre omni canal.
- ✓ Assurer l'exécution de la vente.

GRUPE DE COMPETENCES N 02

SUIVRE LES VENTES.

- ✓ Assurer le suivi de la commande du produit ou du service.
- ✓ Mettre en œuvre le ou les services associés.
- ✓ Traiter les retours et les réclamations du client.
- ✓ S'assurer de la satisfaction du client.

GRUPE DE COMPETENCES N 03.

FIDELISER LA CLIENTELLE ET DEVELOPPER LA RELATION CLIENT.

- ✓ Traiter et exploiter l'information sur le contact client.
- ✓ Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client.
- ✓ Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client.

GRUPE DE COMPETENCES NO 4 A

ANIMER ET GERER L'ESPACE COMMERCIAL.

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

