



institut tertiaire par alternance

Retrouvez-nous sur www.itpa.fr

BAC PRO

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B

LE BAC PRO MCV OPTION B EST AXÉ SUR LA VENTE PURE ET REPRÉSENTE UNE DES FORMATIONS QUI RÉPOND LE MIEUX À LA DEMANDE DANS UN SECTEUR EN CONSTANTE ÉVOLUTION.

CETTE FORMATION OFFRE DE NOMBREUX DÉBOUCHÉS À DES CANDIDATS ÉNERGIQUES, AIMANT COMMUNIQUER, AYANT LE SENS DU COMMERCE, DE L'ÉCOUTE, DYNAMIQUES, TENACES.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ CONCERNÉS

- Tout type d'entreprise.

LES DÉBOUCHÉS

- Après un Bac MCV Option B en alternance, vous pourrez intégrer le monde du travail ou si vous souhaitez continuer vos études un BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation Client).

PRINCIPALES TÂCHES PROFESSIONNELLES

- Le titulaire du Bac Pro MCV OPTION B exerce la fonction de vendeur.
- Il s'occupe de prospecter et de fidéliser la clientèle, de participer à la réalisation d'opérations de marketing direct et de phoning. Participation à l'Organisation à l'animation commerciale.
- Il réalise des opérations de phoning.

LA FORMATION

- Le Bac Pro MCV OPTION B est un diplôme d'Etat.
- Cette formation est réalisée en alternance (contrat de professionnalisation ou stagiaire en formation professionnelle).
- Sa durée est de 24 mois (3 jours en entreprise, 2 jours en cours ITPA). Enseignements en présentiel et / ou distentiel, contrôle continu et 3 examens blancs avant l'examen final qui a lieu à la fin de la deuxième année.
- 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.

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

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.

HISTOIRE ET 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.

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.

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

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 h

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 fidélisations et de développement de la relation client.

GRUPE DE COMPETENCE NO 4.

PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE.

- ✓ Recherche et analyse des informations à des fins d'exploitation
- ✓ Participer à la conception d'une opération de prospection.
- ✓ Mettre en œuvre une opération de prospection.
- ✓ Suivre et évaluer l'action de prospection.
- ✓ Valoriser les produits et les services.



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

