

BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente option B

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

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 et 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 commercial.

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 contrat d'apprentissage). Sa durée est de 24 mois (3 jours en entreprise, 2 jours en cours ITPA). 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.

Elle s'adresse aux jeunes après un BEP ou ayant une formation de niveau 3.

PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1396 heures de formation sur 2 ans dont 130 heures en distanciel.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

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 XXe 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.

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

GROUPE 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.

GROUPE 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.

GROUPE 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.

PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE

- Rechercher et analyser des informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection.
- Mettre en œuvre une opération de prospection.

EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE

Durée enseignement : 2h

Compétences travaillées :

- Compétences de niveau 4 du référentiel de compétences attendues.
- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique et acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

PROJET VOLTAIRE

Durée de la formation : 24 mois

Deux modules (orthographe et expression) + courriel = 35h /an

Objectifs de la formation :

- Compétences orthographiques
- Travail de l'éloquence
- Compétences visant à avoir un propos clair, structuré et élaboré
- Règles de bonne maîtrise des courriels

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Le recrutement s'effectue sur dossier avec entretien individuel.

Taux de réussite (ex Bac Pro vente)

années	2017	2018	2019	2020	2021
taux de réussite	100,00%	75,00%	66,67%	100,00%	66.67 %
taux de satisfaction	nc	nc	nc	nc	nc

Vous pouvez intégrer la formation jusqu'à la fin du mois d'octobre.

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.

Fiche mise à jour en novembre 2021.