

BAC PRO MCV

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 de niveau 4.

Cette formation est réalisée en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage).

Elle s'adresse aux jeunes à minima après une classe de seconde (scolarité complète) attestée par la présentation des bulletins de notes des deux semestres, aux titulaires d'un CAP du domaine validé, BEP validé ou formation de niveau 3.

PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1350 heures de formation sur 2 ans dont 130 heures en distanciel-live.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

ÉCONOMIE / DROIT 160h

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 174h

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 166h

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 51h

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

Anglais : 78h - Espagnol : 80h

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 79h

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) 40h

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 300h

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.

CHEF D'ŒUVRE 140h

Communiquer à l'oral dans un cadre professionnel.

Mener un projet professionnel à partir d'une transversalité des enseignements.

Faire appel au sens de l'initiative, de l'organisation, de la prise de responsabilité et de l'esprit d'équipe.

EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE 80h/2ans

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

ENSEIGNEMENT A DISTANCE

PROJET VOLTAIRE 80h

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 REUSSITE (ex Bac Pro Commerce)

Années	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Taux de réussite	100,00%	75,00%	66,67%	100,00%	100,00%	50,00%
Taux de satisfaction	nc	nc	nc	nc	100,00%	80,89%

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 janvier 2023.