

BAC PRO MCV (RNCP38399)

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 dans lequel 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).

DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDE

Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

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).

LA FORMATION

Le Bac Pro MCV est un diplôme d'État.

Cette formation est réalisée en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage). 2 jours à l'ITPA et 3 jours en entreprise.

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

PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1350 heures de formation sur 2 ans.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

ÉCONOMIE / DROIT 162h

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

Hommes et femmes au travail en métropole et dans les colonies durant la Révolution industrielle ; Guerres Européennes et guerres mondiales ; Recomposition territoriale en France métropolitaine ; Le continent Africain ; Les relations internationales depuis 1945 ; La démocratie en France depuis 1945 ; Aléas, vulnérabilité et risques ; les ressources

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.

PROJET 140h

ÉDUCATION ARTISTIQUE ET ARTS APPLIQUÉS 79h

Appréhender son espace de vie : design d'espace, de produits et graphique.

Construire son identité culturelle.

Élargir 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 302h

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.

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.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Le recrutement s'effectue sur dossier avec entretien individuel.

TAUX DE REUSSITE (ex Bac Pro Commerce)

Années	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Taux de réussite	66,67%	100,00%	100,00%	50,00%	75%	66.67%	66.67%
Taux de satisfaction	nc	nc	100,00%	80,89%	75%	81.88%	81.88%

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

Enseignements en présentiel et divers entraînements au bac 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 le 13 mai 2026.