

# BAC PRO MCV - Métiers du Commerce et de la Vente

## Option A - Animation et gestion de l'espace commercial

En apprentissage – 3<sup>ème</sup> année - ANNECY - BONNEVILLE – AIX LES BAINS – ANNEMASSE

3<sup>ème</sup> année - Saint MICHEL DE MAURIENNE - parcours bi-qualifiant Métiers de la Montagne



FICHE APPRENTISSAGE 2026 - 2027

### OBJECTIFS

Obtention du **BAC PRO MCV - Métiers du Commerce et de la Vente – option A**

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

### CONTENUS

#### • Conseiller et vendre

Assurer la veille commerciale  
Réaliser la vente dans un cadre omnicanal  
Assurer l'exécution de la vente

#### • Suivre les ventes

Assurer le suivi de la commande du produit et du service  
Traiter les retours et les réclamations du client  
S'assurer de la satisfaction du client

#### • Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Traiter et exploiter l'information ou le contact client  
Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client  
Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

#### • Animer et gérer l'espace commercial (Option A)

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

#### • Matières générales

### PRÉ-REQUIS

Répondre aux critères d'éligibilité au contrat d'apprentissage  
Avoir validé son année de BAC PRO antérieure

### MODALITÉS D'ADMISSION

Admission sur dossier et entretien

### PUBLIC

Jeunes sous statut scolaire ou apprenti en continuité de parcours  
Accessible aux personnes en situation de handicap

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Rythme hebdomadaire : **35 h**
- Nombre de participants : **2 à 8 maximum**
- **Présentiel** en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques
- Formation individualisée accompagnée
- Formation pratique en atelier ou en situation de travail
- Groupe en mixité de public

### INTERVENANTS

Enseignants titulaires de l'Éducation Nationale

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuves pour chaque bloc de compétences
- La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation

### VALIDATION

- Niveau 4 (BAC Général, Technologique ou Professionnel)
- **RNCP : 38399**
- Ministère de l'Éducation Nationale, de la Jeunesse et des Sports
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences selon le référentiel

### TARIF

Selon le niveau de prise en charge des contrats d'apprentissage [cf. référentiels dédiés]

- Aucun frais à la charge de l'apprenti
  - Frais pédagogiques pris en charge par l'OPCO ou l'entreprise d'après les modalités des branches professionnelles
- Nous consulter pour un parcours personnalisé sur mesure

### MODALITÉS DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

### DURÉE INDICATIVE

Durée totale maximale : **1607 h / an**

En centre : 675 h

En entreprise : 932 h

Cette durée est ajustable en fonction des dispenses d'examen

### DÉLAI D'ACCÈS

1 session par an en septembre

### DATES PRÉVISIONNELLES

Du **01/09/2026** au **09/07/2027**



### CONTACTS COMMERCIAUX ET LIEUX

Lycée Tom Morel – ANNECY

Magali DELATTRE - BDE

04 50 52 12 90

[bde-lp-tom-morel@ac-grenoble.fr](mailto:bde-lp-tom-morel@ac-grenoble.fr)

Lycée G. Fichet – BONNEVILLE

Tarik ELL HICH - DDFPT – 04 50 97 20 62

[tarik.el-hich@ac-grenoble.fr](mailto:tarik.el-hich@ac-grenoble.fr)

Lycée Marlioz – AIX LES BAINS

Franck CHAPEL – DDFPT – 04 79 35 25 09

[franck.chapel@ac-grenoble.fr](mailto:franck.chapel@ac-grenoble.fr)

Lycée des Glières – ANNEMASSE

Hervé GRANDONI - DDFPT – 04 50 43 93 20

[hervé.grandoni@ac-grenoble.fr](mailto:hervé.grandoni@ac-grenoble.fr)

Lycée Général Ferrié – SAINT MICHEL DE MAURIENNE

Stéphane DAMAS – DDFPT – 04 79 56 50 42

[stephane.damas@ac-grenoble.fr](mailto:stephane.damas@ac-grenoble.fr)



Les lycées sont accessibles aux personnes en situation de handicap

### POURSUITE D'ÉTUDES

MC (futur CS) vendeur conseil en alimentation,  
MC (futur CS) assistance, conseil, Vente à distance, BTS management commercial opérationnel, BTS négociation et digitalisation de la relation client

### MÉTIER / DEBOUCHÉS

Assistant ou conseiller de vente, Employé de commerce, Commerçant (notamment en alimentation) Vendeur ou télévendeur spécialisé

→ Plus d'informations

[Métiers de la Vente et du Commerce - Onisep](#)

### LES + DE LA FORMATION

Indicateurs 2025

- Taux de réussite aux examens = **71.5 %**
- Taux de satisfaction = **98.6 %**
- Taux d'insertion professionnelle = **56 %**

ANNECY – ANNEMASSE - THONON LES BAINS - BONNEVILLE – CLUSES - CHAMBERY - SAINT JEAN DE MAURIENNE

Conditions générales de vente consultables sur notre site internet [www.greta-savoiehautesavoie.fr](http://www.greta-savoiehautesavoie.fr)