

BAC PRO MCV - Métiers du Commerce et de la Vente

En apprentissage – 3^{ème} année – BONNEVILLE - AIX-LES-BAINS – ANNECY- ANNEMASSE
2^{ème} année et 3^{ème} année ST MICHEL DE MAURIENNE



OBJECTIFS

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

- 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 ou 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

• Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)

Rechercher et analyser les 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/ou les services

• 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 : **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'Education 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 **01/09/2025** au **09/07/2027**



CONTACTS COMMERCIAUX ET LIEUX

Lycée Général Ferrié – ST MICHEL DE MAURIENNE

Stéphane DAMAS – DDFPT – **04 79 56 50 42**
stephane.damas@ac-grenoble.fr

Lycée G. Fichet – BONNEVILLE

Tarik ELL HICH – DDFPT – **04 50 97 20 62**
tarik.el-hich@ac-grenoble.fr

Céline BORREGO – COORDONATRICE

celine.borrego@ac-grenoble.fr

Lycée Marlioz – AIX LES BAINS

Franck CHAPEL – DDFPT – **04 79 35 25 09**
franck.chapel@ac-grenoble.fr

Lycée Tom Morel – ANNECY

Françoise MAURIS-GRAUX – DDFPT
06 14 60 79 30
francoise.mauris-graux@ac-grenoble.fr

Lycée des Glières – ANNEMASSE

Hervé GRANDONI – DDFPT – **04 50 43 93 20**
hervé.grandoni@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

LES + DE LA FORMATION

Indicateurs 2024

- Taux de réussite aux examens = **84%**
- Taux de satisfaction = **100%**
- Taux d'insertion professionnelle = **56%**