BAC PRO MCV
METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION A

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES
MORRE

Niveau 4 | Code RNCP : 38399 | Codes NSF : 312 | Date d'enregistrement : 19-12-2023

Certificateur : Ministère de l'Education Nationale

Public concerné

Cette formation est destinée à des apprenants souhaitant intégrer un BAC PRO sous le statut d'apprenti afin d'exercer un métier dans le domaine du commerce et de la vente.

Accessible aux apprenants en situation de handicap.

Prérequis, modalités et délai d'accès

Niveau 2nde ou CAP minimum
Intérêt pour les métiers de la vente

Entretien de positionnement avec l'apprenant et sa famille
Démarches auprès des employeurs dans le cadre d'une signature d'un contrat d'apprentissage

Présentation générale (Problématique, intérêt)

Le titulaire du Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option A est en charge de l'accueil des clients ainsi que de la vente des produits. Pour se faire, il saura conseiller le client et répondre aux objectifs fixés (vente additionnelle, satisfaction…). L'apprenant connaîtra les modalités de suivi des ventes et développera la fidélisation et relation client.
Il peut également être amené à animer le point de vente en proposant des animations commerciales, des promotions, des dégustations… Cette formation a pour vocation de développer des compétences en relation clientèle et de services sur un point de vente.

Objectifs

En entreprise

- Être capable de réaliser une vente tout en connaissant l'environnement socio-économique du point de vente,
- Assurer le suivi des ventes et les réclamations clients
- Fidéliser et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial afin de rendre l'unité attractive
- Le développement des capacités d'autonomie, d'initiatives et de prise de responsabilité ;

En formation

- Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise.
- Développement des connaissances théoriques, du savoir être et des compétences techniques.
- Mise en place de cas pratiques et de situations concrètes en lien avec le monde de l'entreprise.

Contenu de la formation

MODULES GENERAUX

- Français
- Histoire / Géographie, Enseignement Moral et Civique
- Mathématiques
- Arts appliqués et cultures artistiques
- LV1 Anglais
- LV2 Espagnol
- Education physique et sportive (EPS)
- Economie-droit
- Prévention santé environnement

MODULES PROFESSIONNELS

- Bloc 1 : Conseiller et vendre
- Bloc 2 : Suivre les ventes
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 : Animer et gérer l'espace commercial
- Chef d'œuvre
- Activités liées à l'alternance

Durée

De Septembre 2024 à Juillet 2027

Résultats

2024 : 100% 2023 : 89 % 2022 : 100%

Modalité d'acquisition de la certification

Acquisition des compétences
- Evaluations individuelles écrites, théoriques et pratiques en cours de formation ;
- Evaluation et bilan au cours de la visite en entreprise ;
- Bulletins / Relevé de notes ;
- Epreuves CCF et ponctuelles terminales de l'examen BAC PRO relevant du Ministère de l'Education Nationale

Evaluation de la perception de la formation
- Temps de vie de classe (début et fin de semaine) ;
- Bilan de stage ;
- Entretien individuel (tutorat + entretiens parents) ;
- Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire/final).

Modalités pédagogiques

+ de la MFR :

- Visites et voyage d'étude
- Intervention de professionnels
- Magasin et boutique pédagogiques
- Plans d'études
- Accompagnement (tutorat)
- Diversité des méthodes pédagogiques
- Accompagnement des entreprises et candidats dans le processus de l'apprentissage (contrats, OPCO, SYLAE...)
- Effectif restreint permettant un suivi individualisé

Ressources pédagogiques

- Salle de cours, vidéoprojecteur, WIFI
- Ordinateurs portables à disposition ;
- Plateforme numérique (iENT) ;
- Ecran interactif (TBI) ;
- Livret d'apprentissage ;

Compétences / Capacités professionnelles visées

COMPÉTENCES GENERALES

- Analyser l'organisation économique de la société
- Rendre compte d'une démarche scientifiques (mathématiques...)
- Conduire une démarche d'analyse de situation dans le cadre du bloc de prévention-santé-environnement
- S'exprimer oralement et interagir en langues étrangères, comprendre un document écrit rédigé en langues étrangères
- Confronter des savoirs en français, histoire-géographie, enseignement moral et civique et arts appliqués.
- Développer sa motricité

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Conseiller et vendre (assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal)
- Suivre les ventes (assurer le suivi de la commande, traiter les retours et les réclamations du client, s'assurer de la satisfaction du client)
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

Responsable de l'action, contact

Mme **Marine PIERRE**,
Responsable filière Education Nationale
Tél : 03 81 81 33 14
Mail : marine.pierre@mfr.asso.fr
Site web : www.mfrmorre.fr

Coût par participant

Apprentissage : prise en charge des frais de scolarité par l'OPCO

Lieu

Maison Familiale Rurale de MORRE
11 rue des planches 25 660 MORRE
@ : mfr.morre@mfr.asso.fr
📞 : 03 81 81 33 14
Site : www.mfr-morreformation.com
Site accessible aux personnes en situation de handicap
Accessibilité : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon »
- Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village.
- En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon

Durée

Une semaine complète à la MFR et une semaine en entreprise selon le planning annuel
Sur l'année : 40% en cours / 60% en entreprise
Heures de formation :
1 350 heures (soit 40 semaines) en cours (MFR)
1 600 heures (soit 39 semaines) en milieu professionnel sur deux ans

Durée de la formation :
Première : 675 heures / En entreprise : 800 heures
Terminale : 675 heures / En entreprise : 800 heures

Formateurs, Animateurs et intervenants

Nos formateurs sont sélectionnés en fonction de leurs compétences professionnelles et la qualité des enseignements qu'ils dispensent. La MFR de MORRE dispose d'un personnel qualifié et compétant dans la coordination pédagogique, l'animation et la gestion administrative, chargé d'assurer le bon fonctionnement du parcours et l'accompagnement individualisé des stagiaires.

Suivi de l'action

Modalité de suivi :
- **E**margement par demi-journée des apprenants
- Cahier de texte (numérique accessible sur internet pour les apprenants et leurs responsables légaux et les formateurs)
- Carnet de liaison individuel complété par le stagiaire, le maître d'apprentissage et le tuteur
- Attestation de formation
- Enquête post-formation
- Entretiens individualisés

L'accompagnement

Le tutorat à la MFR

Chaque apprenant dispose d'un **tuteur à la MFR** qui **l'accompagne tout au long de sa formation** et lui permet d'**évoluer** dans sa vie personnelle et professionnelle. Des temps **de tutorat individualisé** et de **vie de classe** sont inclus dans la formation afin **de tisser un lien de confiance** et faire le **suivi de la scolarité** d'un apprenant.

Le lien avec les jeunes :

La MFR de Morre dispose d'un personnel qualifié et compétent chargé d'accompagner et de former les apprenants dans les meilleures conditions. Ils sont également présents en soirée lors de veillées pour partager des moments de convivialité.

Débouchés

- POURSUITES D'ÉTUDES :

- BTS **Négociation Digitalisation de la Relation Client**
- BTS **Management Commercial Opérationnel**

- MÉTIERS :

- Conseiller de vente
- Animateur des ventes
- Technico-commercial
- Adjoint ou responsable de rayon

- SECTEURS D'ACTIVITÉ :

- **Commerce de proximité**
- **Grandes surfaces spécialisées** (prêt-à-porter...)

Partenaires de la formation

RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
ministère éducation nationale

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Version 2024
Mise à jour le 01/09/2024