



RNCP38399

NIVEAU 4

PRÉSENTIEL

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

- ▶ Contrat d'apprentissage :
- Être titulaire d'un CAP ou avoir validé une seconde
- ▶ Formation adultes : nous contacter

DURÉE ET RYTHME DE LA FORMATION

- ▶ 2 ans - 665 heures / an
- ▶ Alternance 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

DÉLAI D'ACCÈS ET COÛT DE LA FORMATION

- ▶ Apprentissage : La formation est gratuite pour le jeune qui signe un contrat d'apprentissage. Le coût est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.
- ▶ Continue : Les financements de la formation continue sont nombreux (CPF, autofinancement, France Travail...). Ils dépendent de la situation des candidats (salarié, demandeur d'emploi, etc.).
- ▶ Consultation des délais d'accès et conditions tarifaires sur www.cfa.fr

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Le ou la titulaire du BAC PRO MCV option A (Animation et gestion de l'espace commercial) exerce son activité essentiellement au sein d'une unité commerciale physique ou à distance (boutique, grande surface, hyper ou supermarché, site internet...). Il prend en charge la relation client dans sa globalité (conseil, suivi des ventes, fidélisation) ainsi que l'animation et la gestion de l'espace commercial (gestion des stocks et réapprovisionnement, réception et contrôle des marchandises, mise en rayon et merchandising).

Objectifs et compétences visés

- ▶ Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- ▶ Suivre les ventes
- ▶ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ▶ Animer et gérer l'espace commercial

Programme de la formation 35 h/semaine

Matières	h / s
Economie - Droit	2
Mathématiques	3
Animation et gestion de l'espace commerciale, vente-conseil, suivi des ventes, fidélisation et développement de la relation client	12
Prévention santé et environnement	2
Anglais	2
Italien	2
Français	3
Histoire / géographie / EMC	2
Arts plastiques	2
Projet	1
EPS	2
Dossier professionnel	2

Les horaires ci-dessus sont donnés à titre indicatif.



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MISE À DISPOSITION

La formation respecte les obligations du référentiel. Des activités pratiques complémentaires à la progression de l'apprenti sont proposées sur Yparéo aux entreprises.

► Le pôle vente comprend :

- 1 salle informatique de 15 postes
- 1 point de vente équipé d'une caisse

LIEU ET ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION

► CFA DU ROANNAIS

155 route de Briennon 42300 MABLY
04 77 44 83 50 - cfa.roannais@cfa.fr
www.cfa.fr



Formation accessible aux personnes en situation de handicap après entretien à l'entrée en formation avec notre référent handicap.

Suivi et modalités d'évaluation

Chaque apprenti a un espace de suivi dématérialisé consultable par tous les intervenants (apprenti, responsables légaux, maître d'apprentissage, formateurs). Il permet de suivre la progression du jeune tout au long de sa formation.

L'apprenti est évalué tout au long de son apprentissage (bulletin par semestre). Il prépare l'examen final dans les meilleures conditions. Les épreuves pratiques, écrites et orales portent sur les cours dispensés durant la formation. Contrôle terminal par épreuves ponctuelles.

Débouchés

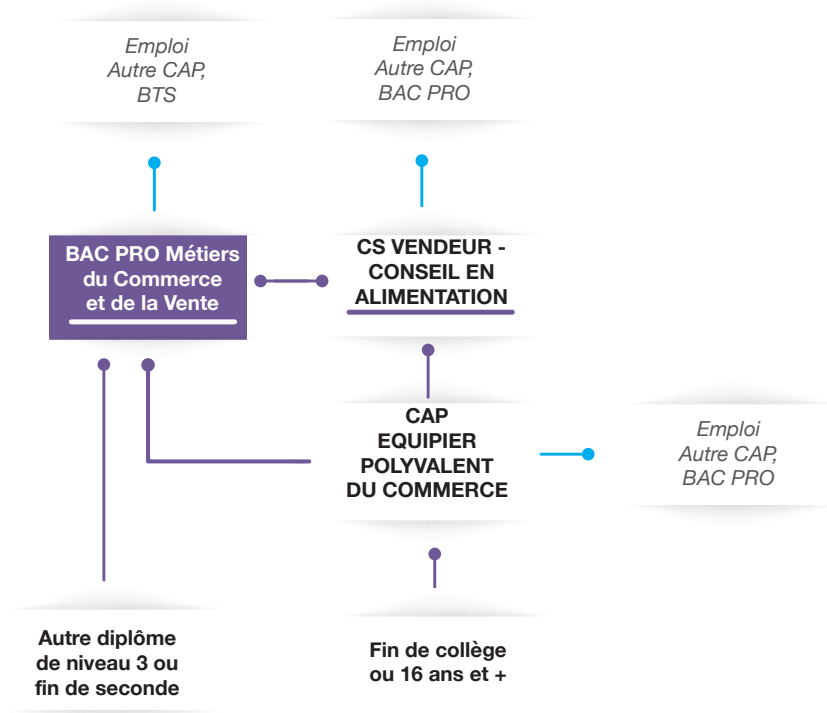
Le ou la titulaire du BAC PRO MCV option A (Animation et gestion de l'espace commercial) peut exercer dans tout type d'unité commerciale distribuant des produits et des services. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du commerce sont les suivantes :

- Vendeur Conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle
- Employé commercial

Poursuite d'études

Ce BAC PRO débouche sur la vie active mais il est possible de poursuivre des études en Certificat de Spécialisation (CS) ou en BTS.

Retrouvez les formations proposées au CFA du Roannais dans le schéma ci-dessous.



Contacts Pôle Vente

Fabrice MOREL
Responsable Pôle Vente
06 76 49 07 00 - morel.f@cfa.fr

Florence MARTIN
Secrétariat Pôle Vente
04 77 44 83 57 - martin.f@cfa.fr