

BAC PRO MCV METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

SOUS STATUT SCOLAIRE (STAGES ALTERNÉS) OU EN APPRENTISSAGE

Diplôme de niveau 4 de l'Éducation Nationale

Code diplôme 40031214, RNCP32259

OBJECTIFS

- ▶ La Formation prépare des vendeurs non sédentaires intervenant dans tout type d'entreprise commerciale, de service, de production s'adressant tant à des particuliers qu'à des professionnels.
- ▶ Quatre **fonctions** essentielles caractérisent leur activité : vendre, conseiller et fidéliser, prospecter et mettre l'offre en valeur, assurer la gestion commerciale attachée à leur fonction.

MODULES DE FORMATION

- ▶ **MODULES GÉNÉRAUX** : économie-droit, mathématiques, français, histoire géographie, enseignement moral et civique, langues vivantes étrangères : Anglais et Espagnol, Prévention Santé Environnement, arts appliqués et cultures artistiques, éducation physique et sportive
- ▶ **MODULES PROFESSIONNELS** : vente conseil, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, prospection et valorisation de l'offre commerciale

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- ▶ Pédagogie basée sur l'alternance, école/entreprise
- ▶ Formation scolaire de 1350 heures sur 2 ans à la MFR (soit 18 semaines par an). Formation professionnelle dans des entreprises de commerce, de services, agences, concessions etc...
- ▶ Rythme d'alternance : 2 semaines de MFR / 2 semaines d'entreprise en moyenne en classe de 1^{ère} et de terminale
- ▶ Parcours en 2 ans, aménageable selon le cursus du candidat et en fonction des éléments scolaires fournis
- ▶ Rentrée en septembre, possibilité d'intégrer en cours d'année scolaire sur dossier (nous consulter)

MODALITÉS D'EXAMENS

Le Bac Professionnel est validé par le biais du contrôle continu en cours de formation (CCF) et d'épreuves terminales.

ADMISSION

- ▶ 2nde Métiers de la Relation Clients validée ou CAP du secteur Commerce validé ou 2nde Générale avec passerelle
- ▶ Signature d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage
- ▶ Entretien de motivation avec le Directeur ou un membre de l'équipe pédagogique

DÉBOUCHÉS

- ▶ Poursuite d'études possible en BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), BTS Technico-Commercial, ou toute autre formation supérieure susceptible d'accueillir le titulaire du diplôme
- ▶ Insertion dans la vie professionnelle

LA MFR EN CHIFFRES

Consulter notre site internet



LES + DE L'ÉTABLISSEMENT

- Possibilité d'internat dans l'établissement
- Accompagnement personnalisé
- Stage à l'étranger (Erasmus+)
- Boutique pédagogique (projet 2021)
- Établissement pouvant accueillir un public en situation de handicap
- Labellisé E3D

COÛT DE LA FORMATION

- Frais de scolarité : aucun
- Frais d'hébergement et de restauration : nous consulter