BAC PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV)

Formation éligible au CPF

Commerce - Vente

Objectifs

Préparer le Bac Pro Métiers du commerce et de la vente Option A « Animation et gestion de l'espace commercial » Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »

Contenus

– Économie – Droit – Mathématiques – Analyse et résolution de situations professionnelles Option A : Animation et gestion de l'espace commercial Option B : Prospection et valorisation de l'offre commerciale- Vente – Conseil – Suivi des ventes – Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client – PSE (Prévention Santé Environnement) – Langue vivante 1 – Français – Histoire et géographie et enseignement moral et civique – Arts appliqués et cultures artistiques – EPS

Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme niveau 3 (CAP, BEP) ou avoir validé une année de 2nde

Modalités et délais d'accès à la formation

Validation du projet professionnel et positionnement / Possibilité d'entrée tout au long de la session en fonction des attentes du candidat et de son positionnement / Formation sur 1 ou 2 ans (durée variable selon le type de financement et le parcours du stagiaire) / Individualisation du parcours (par blocs de compétences et suivant dispense d'épreuve)

Public concerné

Tout public

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : 1365h
- Nombre d'heures en entreprise : 420h
- Nombre d'heures au total : 1785h

Méthodes pédagogiques

Alternance de cours théoriques, travaux pratiques et stages en entreprise.

Modalités d'évaluation

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

Validation

Diplôme Education Nationale niveau 4 : BAC ProfessionnelAccessible aussi par le biais de la VAE

Modalité de financement

- Financement individuel
- CPF
- Projet de Transition professionnelle
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- Financement France Travail

Tarif

Prix maximum : 13€/heure.
Tarif donné à titre indicatif, modulable en fonction du projet et du statut du candidat. Pour une réponse sur mesure : nous contacter.

Résultat(s)

Pas de taux récent disponible

code RNCP ou RS

RNCP 38399

Certificateur et date de la certification

Ministère de l'Education nationale et de la jeunesse - 19-12-2023

Débouchés et poursuites d'études

Poursuite d'études : BTS et DUT du secteur commercial tel que BTS Management Opérationnel Commercial ou BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client. Autres BTS accessibles sur dossier (BTS banque, BTS Assurance…).

Débouchés : vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.

Pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial » : employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.
Pour l'option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » : conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial.

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
GRETA Auvergne Agence 43
27 Bd Président Bertrand
43000 - Le Puy en Velay

Contact
Céline GIBERT
04 71 09 80 20
greta-auvergne.agence43@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité
RÉSEAU greta AUVERGNE