

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

Formation éligible au CPF



## 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

Entretien, positionnement. Entrée en formation sur l'année scolaire.

## Public concerné

Tout public, Salariés, Contrat de professionnalisation, Demandeurs d'emploi, Public spécifique

## Accessible aux personnes handicapées

## Durée

- Nombre d'heures en centre : 1 100h
- Nombre d'heures en entreprise : minimum 1 450 h
- Nombre d'heures au total : environ 2 550 h

## Méthodes pédagogiques

Alternance de cours théoriques, travaux pratiques et stage 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 Professionnel Accessible aussi par le biais de la VAE

## Modalité de financement

- Financement individuel
- CPF
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- Financement Région
- 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)

Taux de réussite : 100% (2025) Taux de satisfaction : 100% (2025)

## 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, télécupeleur, 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. *Liberté  
Égalité  
Fraternité*

## Information(s) diverse(s)

Vigilances et contre-indications éventuelles : station assise prolongée - sollicitation visuelle



Commerce - Vent



Formation réalisée par  
GRETA Auvergne

**Site de formation**  
Lycée Amédée Gasquet  
12-14 rue J B Torrilhon  
63000 - Clermont-Ferrand

**Contact**  
Romain LADOUX  
04 44 44 95 95  
[greta-auvergne@ac-clermont.fr](mailto:greta-auvergne@ac-clermont.fr)

  
**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**RÉSEAU**  
**Greta** **))**  
**AUVERGNE**