

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 2^{nde}

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, 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 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*

REPUBLIQUE
FRANÇAISE

HAUTE-LOIRE
PAYS D'AUVERGNE

Information[s] diverse[s]

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



Commerce - Vente

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


**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

RÉSEAU
greta
AUVERGNE