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

Formation éligible au CPF

Accueil - Secrétariat

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

Admission après entretien et positionnement Délais d'accés à la formation : Nous consulter

Public concerné

Tout public

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : Selon positionnement entre 750 et 1101hh
- Nombre d'heures en entreprise : Selon la durée de la formation entre 350 et 421h
- Nombre d'heures au total : Selon la durée de la formation entre 1100 et 1521h

Dates

Du 04/09/2023 au 30/06/2025 à Yzeure

Méthodes pédagogiques

Alternance de cours théoriques et de travaux pratiques

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 Pôle Emploi

Tarif

13 euros de l'heure
Complément sur le tarif : personnalisable en fonction du statut du candidat

Résultat(s)

taux de satisfaction 99% (formation continue) réussite 62% (formation initiale)

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 03
03400 - Yzeure

Contact
Véronique GROULIER
04 70 46 99 00
veronique.groulier@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU GRETA AUVERGNE