



# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (BAC PRO MCV)

sur  
2 ans

## VERS QUELS MÉTIERS ?

- Vendeur-vendeuse
- Responsable de rayon
- Chef de rayon
- Responsable des ventes
- Animateur des ventes

## PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir plus de 16 ans et/ou après une seconde professionnelle, technologique ou générale, ou après l'obtention du CAP ou tout diplôme de niveau 3.
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation

## EXAMEN

- Modalités d'évaluation : CCF et épreuves ponctuelles
- N°RNCP : 32208

## POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTSA Technico commercial
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

## QUELQUES CHIFFRES (1)

- Taux de réussite : 100% en formation continue

## TARIFS (1)

- Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration..) nous consulter.  
Pour les adultes : possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO, Pôle emploi et/ou l'entreprise.  
Pour plus de détails nous consulter



## ACCESSIBILITÉ/ HANDICAP

- Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

## ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

### 31 DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 20 semaines en centre de formation
- 27 semaines en entreprise

### RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 1 semaine en entreprise

### STATUTS

- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Stagiaire de la formation continue

### NIVEAU

- Diplôme de niveau 4

## LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

## OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Animer et gérer l'espace commercial
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Mercatique
- Gestion commerciale
- Communication
- Vente
- Economie et droit
- Informatique
- PSE

### ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Français
- Histoire et Géographie
- Anglais
- Espagnol
- Mathématiques
- Sport

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Présentiel

## Les +

- Visites d'entreprises
- Interventions de professionnels
- Mobilité européenne
- Obtention du Certificat de Sauveteur Secouriste du Travail : SST
- PIX
- Attestation de réussite intermédiaire à la fin de la classe de 1ère

## SITE DE FORMATION

MFR DE MOISSAC  
Route de la mégère  
82200 MOISSAC

05 63 04 60 30  
mfr.moissac@mfr.asso.fr

[www.mfrmoissac.fr](http://www.mfrmoissac.fr)

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

[www.mfr-occitanie.fr](http://www.mfr-occitanie.fr)

(1) Détails et mise à jour sur notre site internet

Quallopi  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

ENSEIGNEMENT AGRICOLE  
L'AVENTURE  
DU VIVANT  
LES MÉTIERS GRANDS NATURE

La Région  
Occitanie

Erasmus+