



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

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 15 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 : 38399
- Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
- Échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTSA Technico commercial
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Ou tout autres BTS accessible après un B

QUELQUES CHIFFRES (1)

- Taux de réussite : 89% en apprentissage

TARIFS (1)

- Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration..) nous consulter.
- Pour les apprentis : 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 la situation de handicap.

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

www.mfr-occitanie.fr

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

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

sur
2 ans

DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 19 semaines en centre de formation
- 27 semaines en entreprise
- 1350 heures de formation

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 ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Commerces de proximité
- Grande distribution
- Grande surface spécialisée
- Entreprises de vente à distance

ACTIVITES REALISABLES PAR LE JEUNE

- Gestion du rayon de la réception à la mise en rayon
- Animation du point de vente
- Accueil et conseil client
- Encaissement
- Suivi de la fidélisation
- Préparation de commandes
- Participation à la promotion du point de vente

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 :

- Animation et gestion de l'espace commercial
- Gestion commerciale
- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation
- Economie et droit
- 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

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

