

# Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV)

- option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial (AGEC)
- option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre commerciale (PCVO)

## Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes.
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- Option A : Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (rendre attractive l'unité commerciale, développer la clientèle).
- Option B : Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale (participer à la conception d'une opération de prospection, la mettre en œuvre, la suivre, l'évaluer et valoriser les produits).

## Entreprises d'accueil

- **Option A (AGEC)** : Unité commerciale physique ou à distance, de toute taille, dans un cadre omnicanal, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production) de transformation, ou de distribution.
  - **Option B (PCVO)** : Tous types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.
- Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers, qu'à des professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs).

## Prérequis

- **Âge** : de 15 à 29 ans ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : 2<sup>nd</sup>e Bac Pro MCV, 2<sup>nd</sup>e générale et technologique, CAP du même secteur.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

## Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.

\* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

## Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
• MCV AGECE : 40031213	32208
• MCV PCVO : 40031214	32259

## Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 4 (cadre européen des certifications).

## Durée de la formation

675 heures (sur 1 an, apprentissage accessible l'année de terminale).  
Démarrage en septembre.

## Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement\* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

## Rythme de l'alternance

En moyenne :

- Centre : 19 semaines dans l'année
- Entreprise : Vacances scolaires et PFMP

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

## Coordonnées de l'UFA



## Lycée Professionnel les Portes De Chartreuse

387 Avenue de Stalingrad  
38340 VOREPPE  
04 76 50 25 73

ufa@portesdechartreuse.org  
secretariat-ufa@portesdechartreuse.org  
www.portesdechartreuse.org

## Architecture et contenu de la formation

**Bloc de compétences 1 : Conseiller et vendre** : assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente

**Bloc de compétences 2 : Suivre les ventes** : assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service, traiter les retours et les réclamations du client, s'assurer de la satisfaction du client

**Bloc de compétences 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client** : traiter et exploiter l'information ou le contact client, contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client, évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

**Bloc de compétences 4 A : Animer et gérer l'espace commercial** : assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle

**Bloc de compétences 4 B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale** : rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation, participer à la conception d'une opération de prospection, mettre en oeuvre une opération de prospection, suivre et évaluer l'action de prospection, valoriser les produits et/ou les services

### Matières :

Mathématiques  
Prévention, santé environnement  
Langue vivante 1  
Langue vivante 2  
Français  
Histoire, géographie, enseignement moral et civique  
Arts appliqués et cultures artistiques  
Education physique et sportive

## Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)

La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets

Une organisation coopérative des apprentissages

Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

## Évaluations certificatives / Sessions d'examen \*

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
<b>E1 : Sciences et technique</b> • Economie-Droit • Mathématiques	1 1	Ponctuel CCF	Ecrit Ecrit
<b>E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles</b> • Option A Animation et gestion de l'espace commercial • Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	4	Ponctuel	Ecrit
<b>E3 : Pratique professionnelle</b> • E31 : Vente-conseil • E32 : Suivi des ventes • E33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client (FDRC) • E34 : Prévention Santé Environnement	3 2 3 1	CCF CCF CCF Ponctuel	Oral Oral Oral Ecrit
<b>E4 : Langues Vivantes</b> • E41 : LV1 • E42 : LV2	2 2	CCF CCF	Ecrit et Oral Ecrit et Oral
<b>E5 : Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique</b> • E51 : Français • E52 : Histoire-Géographie et Education civique	2,5 2,5	Ponctuel Ponctuel	Ecrit Ecrit
<b>E6 : Arts appliqués et cultures artistiques</b>	1	CCF	Oral
<b>E7 : E.P.S.</b>	1	CCF	Pratique
<b>Epreuves facultatives</b> • Langue vivante • EPS	Points > 10	Ponctuel	Oral

\* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

## Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
<b>Taux de réussite du Bac Pro MCV dans l'UFA</b>	-	<b>100%</b>	-	-
<b>Taux de réussite globaux</b> <i>Effectif présenté</i>	-	<b>87%</b> 2200	<b>90%</b> 1303	<b>90%</b> 1053
<b>Insertion professionnelle</b> (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	<b>en cours</b>	<b>44%</b>	<b>44%</b>
<b>Taux de poursuite d'étude</b>	-	<b>en cours</b>	<b>50%</b>	<b>44%</b>
<b>Satisfaction globale Apprentis entrants</b> (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	<b>89%</b> 600/2531	<b>90%</b> 365/2485	<b>92%</b> -	<b>94%</b> -
<b>Satisfaction globale Apprentis sortants</b> (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	-	<b>68%</b> 354/2400	<b>83%</b> -	<b>86%</b> -
<b>Taux d'abandon globaux</b>	-	<b>14%</b>	<b>11%</b>	-

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

## Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

## Après la formation

### Suites de parcours possibles / Passerelles :

- **Option A (AGEC)** : MC Vendeur spécialisé en alimentaire / MC Assistance, conseil, vente à distance / BTS Management commercial opérationnel / BTS Négociation et digitalisation de la relation client.
- **Option B (PCVO)** : BTS Négociation et digitalisation de la relation client.

### Débouchés professionnels :

- Emplois de vendeur-conseil, conseiller commercial, téléconseiller, chargé de clientèle...
- **AGEC** : employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste...
  - **PCVO** : Conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial...

A terme, possibilités d'évolution :

- **AGEC** : chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur adjoint de magasin, directeur de magasin, responsable de secteur.
- **PCVO** : chargé de prospection (chargé d'une équipe de prospecteurs), délégué commercial avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou service, technico-commercial, chef des ventes ou responsable d'un secteur.

## Modalités financières

### Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 465 € pour l'option A et 7 460 € pour l'option B.

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

## Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 <sup>re</sup> année	27%	43%	53%*	100 %*
2 <sup>e</sup> année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 <sup>e</sup> année	55%	67%	78 %*	100 %*

\* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

## Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1<sup>er</sup> équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

## Délais d'inscription

### Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

## Publics accueillis

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

## Accès par transport

- Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité : en provenance de Grenoble ou de Voiron.
- Gare SNCF de Voreppe à proximité (5 min à pied).

## Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui en partie.

## Les + de la formation

### • Engagements et partenariats

Participation à des concours

### • Restauration

- Cantine / self sur place
- Cafétéria sur place
- Restaurant d'application sur place
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

### • Hébergement

Internat sur place

## Matériel / Équipement

- Salles de cours équipées vidéo projection.
- Espace numérique.
- Salle d'examen pour les CCF.

## Coordonnées de l'UFA



### Lycée Professionnel les Portes De Chartreuse

387 Avenue de Stalingrad  
38340 VOREPPE  
04 76 50 25 73  
ufa@portesdechartreuse.org  
secretariat-ufa@portesdechartreuse.org  
www.portesdechartreuse.org

### Référent.e Handicap

Franceline GIROUX  
ufa@portesdechartreuse.org

CFA de rattachement :



(siège régional)  
4 rue de l'Oratoire  
69300 CALUIRE ET CUIRE  
cfa@akteap.cneap.fr  
[www.cfa-creap.com](http://www.cfa-creap.com)

Association loi 1901  
Numéro UAI : 0693764S  
N°SIRET : 50304921500026