

# Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Bac Pro MCV - Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial - AGEC

## 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).

## Entreprises d'accueil

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.

## Prérequis

- **Âge** : de 15 à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : après une classe de 3<sup>e</sup> pour rentrer en 2<sup>de</sup>. Pour rentrer en première, avoir une 2<sup>de</sup> Bac Pro Commerce (MCV), 2<sup>de</sup> 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.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

\* 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

|                     |                  |
|---------------------|------------------|
| <b>Code diplôme</b> | <b>Code RNCP</b> |
| 40031213            | 32208            |

## Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 4 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac.

## Durée de la formation

1 880 heures (sur 3 ans).  
Démarrage en septembre.

## Durée du contrat

2 ou 3 ans, modulable en fonction du mois positionnement\* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

## Rythme de l'alternance

En moyenne :  
2 jours en UFA,  
3 jours en entreprise.  
1 fois par mois 4 jours en UFA.  
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



## ISETA Alternance

3260 route d'Albertville  
74320 SEVRIER  
04 50 46 26 61  
contact@iseta-eca.cneap.fr  
www.iseta.fr

## Architecture et contenu de la formation

### Bloc de compétences 1 :

#### Option 1 : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

#### Option 2 : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

### Bloc de compétences 2 : Vente-conseil

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

### Bloc de compétences 3 : Suivi des 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 4 : Fidélisation de la clientèle et développement de 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 5 : Prévention-santé-environnement

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la - Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques
- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

### Bloc de compétences 6 : Économie-droit

### Bloc de compétences 7 : Mathématiques

### Bloc de compétences 8 : Langue vivante étrangère 1

### Bloc de compétences 9 : Langue vivante 2

### Bloc de compétences 10 : Français

### Bloc de compétences 11 : Histoire Géographie et Enseignement moral et civique

### Bloc de compétences 12 : Arts appliqués et cultures artistiques

### Bloc de compétences 13 : Éducation physique et sportive

### Bloc de compétences 14 : Langue vivante facultative

### Bloc de compétences 15 : Mobilité

## 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><br>• Economie-Droit<br>• Mathématiques  | 1<br>1           | Ponctuel<br>CCF                              | Ecrit<br>Ecrit                 |
| <b>E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles</b><br>• Animation et gestion de l'espace commercial   | 4                | Ponctuel                                     | Ecrit                          |
| <b>E3 : Pratique professionnelle</b><br>• Vente-conseil<br>• Suivi des ventes<br>• Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client (FDRC)<br>• Prévention Santé Environnement | 3<br>2<br>3<br>1 | Ponctuel<br>Ponctuel<br>Ponctuel<br>Ponctuel | Oral<br>Oral<br>Oral<br>Ecrit  |
| <b>E4 : Langues Vivantes</b><br>• LV1<br>• LV2  | 2<br>2           | CCF<br>CCF                                   | Ecrit et Oral<br>Ecrit et Oral |
| <b>E5 : Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique</b><br>• Français<br>• Histoire-Géographie et Education civique  | 2,5<br>2,5       | Ponctuel<br>Ponctuel                         | Ecrit<br>Ecrit                 |
| <b>E6 : Arts appliqués et cultures artistiques</b>  | 1                | Ponctuel                                     | Ecrit                          |
| <b>E7 : E.P.S.</b>  | 1                | CCF  | Pratique                       |
| <b>Epreuves facultatives</b><br>• Langue vivante<br>• EPS   |                  | 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>   | -               | 100%            | -           | -           |
| <b>Taux de réussite globaux</b><br><i>Effectif présenté</i>   | -               | 87%<br>2200     | 90%<br>1303 | 90%<br>1053 |
| <b>Insertion professionnelle</b><br>(Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)   | -               | en cours        | 44%         | 44%         |
| <b>Taux de poursuite d'étude</b>  | -               | en cours        | 50%         | 44%         |
| <b>Satisfaction globale Apprentis entrants</b><br>(Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i> | 89%<br>600/2531 | 90%<br>365/2485 | 92%<br>-    | 94%<br>-    |
| <b>Satisfaction globale Apprentis sortants</b><br>(Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>   | -               | 68%<br>354/2400 | 83%<br>-    | 86%<br>-    |
| <b>Taux d'abandon globaux</b>   | -               | 14%             | 11%         | -           |

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 (Quiz, 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 :

MC Vendeur spécialisé en alimentaire / MC Assistance, conseil, vente à distance / BTS Management commercial opérationnel / BTS Négociation et digitalisation de la relation client.

### Débouchés professionnels :

Emplois de vendeur-conseil, conseiller commercial, téléconseiller, chargé de clientèle, vendeur qualifié, vendeur spécialiste...

A terme, possibilités d'évolution :

Chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur adjoint de magasin, directeur de magasin, responsable de 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 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).

### Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
  - Vous intégrez une classe en 1<sup>ère</sup> Bac Pro en apprentissage, après une 2<sup>nde</sup> professionnelle ou générale sous statut scolaire, ou un CAP sous statut scolaire, en lien avec ce métier : La rémunération sera équivalente à une 2<sup>e</sup> année d'exécution de contrat.
  - Vous intégrez la Terminale Bac Pro en apprentissage après avoir suivi ce diplôme sous statut scolaire jusqu'en 1<sup>ère</sup> année de Bac Pro : La rémunération sera celle d'une 3<sup>e</sup> année d'exécution du contrat.
  - Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
    - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
    - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
    - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

## Aides financières de l'apprenti (sous conditions)

- 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 et 3 mois après.

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 sous statut d'apprentissage exclusivement.

## Accès par transport

- Parking gratuit sur place.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité : SIBRA.
- Transports scolaires : LHISA Ligne 51 et 52.
- Gare TGV Ter à proximité : Gare Annecy.

\* 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.

## Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

## Les + de la formation

### • Engagements et partenariats

- Un cadre agréable à proximité immédiate d'Annecy (accès bus)
- Projets commerciaux et actions professionnelles ambitieux comme un challenge commercial en conditions réelles, une exposition dans un centre commercial, l'organisation d'un voyage d'étude à l'étranger.

### • Restauration

- Cantine / self sur place
- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

### • Hébergement

- Internat sur place
- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par l'UFA
- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA

## Matériel / Équipement

- Salles de cours équipées vidéo projection.
- Plateau technique :
  - deux salles informatiques permettent aux candidats de travailler sur les logiciels utilisés pour la vente, l'exploitation de base de données et autres sources commerciales.
  - L'ISETA offre la possibilité de charger gratuitement sur son ordinateur personnel la suite bureautique de Microsoft Office 365. Les autres logiciels utilisés sont sélectionnés en fonction des possibilités d'acquisition (logiciel gratuit ou libre).

## Coordonnées de l'UFA



### ISETA Alternance

3260 route d'Albertville  
74320 SEVRIER  
04 50 46 26 61  
contact@iseta-eca.cneap.fr  
www.iseta.fr

### Référente handicap

Emilie FAVIER DUCLOS  
emilie.favier-duclos@iseta-eca.cneap.fr

### 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