



Le titulaire d'un **Bac Pro Commerce et Vente** a pour vocation de travailler en autonomie au sein d'une équipe en prenant en charge l'acte de vente dans sa globalité : de l'approvisionnement jusqu'à la fidélisation des clients. Il pourra seconder le responsable commercial d'une surface de vente. L'Option A du Bac MCV permet d'acquérir des compétences d'animation et de gestion de l'espace commercial. L'Option B du Bac MCV permet d'acquérir des compétences de prospection et de valorisation de l'offre commerciale.

Objectifs :

Acquérir des compétences dans les domaines :

- du conseil et de la vente ;
- du suivi des ventes (retour, réclamations...) ;
- de la fidélisation de la clientèle et du développement de la relation client ;
- de l'animation et de la gestion d'une entreprise de distribution (spécialisées ou généralistes), d'un espace de vente au détail ou interentreprises, ou d'une entreprise avec espace de vente intégré au lieu de production (magasin d'usine).

Qualités requises :

Sens de l'accueil, écoute, disponibilité, autonomie

Matières enseignées :

Enseignement général	Coef.	Mode
Histoire-Géo-EMC	2,5	Ponctuel écrit
Mathématiques	1	CCF
Français	2,5	Ponctuel écrit
Anglais LV1	2	CCF
Espagnol ou Italien LV2	2	CCF
Arts appliqués	1	CCF
Education Physique et Sportive	1	CCF

Enseignement professionnel	Coef.	Mode
Vendre, Animer, Gérer	8	CCF
Economie-Droit	1	Ponctuel écrit
Prévention-Santé-Environnement	1	Ponctuel écrit
Analyse et résolution de situations professionnelles	4	Ponctuel écrit
Chef d'œuvre	1	CCF + oral

Modalités d'évaluation :

Nos apprentis sont évalués tout au long de la formation au CFA (1 bulletin par semestre) et en entreprise. Des épreuves de contrôles en cours de formation - pratiques, écrites et orales - portant sur les apprentissages dans les enseignements professionnels et les matières générales ont lieu au cours de la formation en vue de l'obtention du diplôme.

Méthodes pédagogiques utilisées

- Pédagogie de l'alternance (séquences construites en lien avec les expériences en entreprise)
- Méthodes actives (études de cas, scénarios)
- Actions pédagogiques interdisciplinaires (co-intervention, chef d'œuvre)
- Suivi des activités en entreprise
- Accompagnement personnalisé

Conditions d'admission :

- Avoir moins de 30 ans
 - Trouver un employeur dans le cadre du contrat d'apprentissage
- Ouvert aux stagiaires de la formation continue
Cette formation peut également être accessible selon d'autres modalités de financement. Nous contacter pour + d'informations.

Prérequis scolaires :

- Titulaire d'un CAP Equipier Polyvalent de Commerce
- ou
- Seconde Métiers de la Relation Client
- ou
- Seconde générale et technologique

Durée et organisation de la formation :

- 2 ans dont 17 semaines par an en Centre de formation (de septembre à juin)



Modalités d'inscription :

- Inscription via le site internet : <https://www.cfa-beaujolais.fr/>
- Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.



Après un Bac Pro. Métiers du Commerce et de la Vente :

Insertion professionnelle
 Post Bac 1 an : FCIL ou Mention Complémentaire (négoce commerciale et digitale dans l'entreprise, vendeur spécialisé en alimentation...)
 Post Bac 2 ans : BTS SAM, BTS MCO, BTS NDRC...

Bénéfices de l'Apprentissage :

- Familiarisation avec le monde de l'entreprise et combinaison gagnante "théorie/mise en pratique"
- Acquisition d'une maturité et d'une réelle expérience professionnelle favorisant l'employabilité
- **Diplôme délivré par l'Éducation Nationale et attestation de fin de formation à l'issue des 2 ans**

Frais de formation :

Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la scolarité est gratuite et rémunérée.

Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :



Notre formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis.

Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas, avec Monsieur Francis MBIANDA, référent handicap, et la Direction du CFAB.

Retrouvez cette formation sur notre site de :

- Limas (Campus Martelet)

Date de rentrée

De septembre à octobre
 Possibilité d'intégrer les sections tout au long de l'année

Nos atouts :

- Savoir-faire avec 45 ans d'existence et de pratique de l'apprentissage
- Accompagnement individuel et collectif pour la recherche d'entreprise

Équipement :

- Salles équipées d'écrans interactifs
- Laboratoire de sciences
- Magasin pédagogique
- Salle informatique

NOTES :
