



Baccalauréat Professionnel

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Diplôme Education Nationale de niveau 4

MFR de Granville

Objectifs de formation

Le titulaire du Baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- 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

Selon les situations, il pourra aussi :

- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (option A)
- Prospecter des clients potentiels (option B)

Durée et alternance

La durée de la formation varie selon le profil du candidat.

2 statuts possibles : Formation initiale sous statut stagiaire ou apprentissage

3 ans : Intégrez la 2nde MRC (Métiers de la Relation Clients) en formation Initiale avec une alternance de 1 semaine en centre et 1 semaine en entreprise. Possibilité de signer un contrat d'apprentissage dès lors que le jeune a 15 ans et a trouvé un employeur.

2 ans : Intégrez directement la 1^{ère} Métiers du commerce et de la vente (option A ou B) à l'issue d'une 2nde, 1^{ère} ou Term avec une alternance de 2 jours en centre (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise. (Uniquement sous statut apprentissage ou contrat de professionnalisation)

1 an : Après un BAC, rejoignez-nous et formez-vous en un an pour obtenir le BAC pro Métiers du commerce et de la vente (option A ou B) avec une alternance de 2 jours en centre (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise.

La formation se déroule à la MFR de Granville, 121 rue des Routils.

Admission

Prérequis (rubrique « passerelles » consultable sur le site <http://www.mfr-granville.fr/>)

- Collégiens issus de 3^{ème} ayant obtenu le DNB ou le CFG
- Lycéens issus de 2nde, 1^{ère} et Terminale générale, technique ou professionnelle
- Etudiants souhaitant acquérir des compétences dans le commerce

Avoir des aptitudes à aller vers autrui, à prendre des initiatives, à analyser des situations et à rendre compte et avoir des qualités d'expression orales et écrites.

Conditions et délais d'accès

2nde : entretien de motivation avec la famille, stage de 2 jours proposé par la MFR dans un commerce pour valider le projet professionnel.

1^{ère} et terminale : entretien collectif et individuel

Recrutement de janvier à août. Début de la formation en Septembre.

Etude du dossier en fonction du profil de chaque candidat

Modalités d'évaluation

EPREUVES	FORME	DUREE	COEF.
PROFESSIONNELLES			
Épreuve scientifique et technique :			
Économie et droit	Écrite	2H30	1
Mathématiques	Écrite et pratique	1H	1
Analyse et résolution de situations professionnelles (étude de cas) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	Écrite	3H	4
Épreuve pratique professionnelle :			
Vente conseil	Orale	30 MIN	3
Suivi des ventes	Orale	30 MIN	2
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	Orale	40 MIN	3
Prévention Santé Environnement	Écrite	2H	1
GENERALES			
Anglais LV1	Orale	20 MIN	2
Espagnol LV2	Orale	20 MIN	2
Français	Écrite	2H30	2.5
Histoire et géographie/ Education Civique	Écrite	2H	2.5
Culture artistique - arts appliqués	Écrite	1H30	1
EPS	Pratique	1h00	1

Toutes les épreuves pour valider l'examen s'effectuent à la fin du parcours (forme ponctuelle)

Période mai –juin

Possibilité de :

Dispense d'épreuve(s) en fonction des acquis.

Valider des blocs de compétences

Méthodes mobilisées

Le partage des expériences, l'interrogation de chacun, le mode projet, la transmission et la réalisation d'activités sont au cœur des méthodes pédagogiques de l'équipe d'encadrement. Des intervenants extérieurs viennent enrichir les connaissances des élèves dans le cadre de différents modules. Les supports pédagogiques sont riches et variés, forts de l'expérience de la MFR en termes de partenariat avec les entreprises commerciales du territoire.

Compétences professionnelles développées

Compétences communes aux 2 options

Conseiller et vendre :

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

Suivre les ventes :

Assurer le suivi de la commande
Traiter les retours et les réclamations
S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client :

Traiter et exploiter l'information ou le contact client
Contribuer et évaluer des actions de fidélisation et de développement de la relation client

Compétences spécifiques à chaque option

Option A : Animer et gérer l'espace commercial

Assurer les opérations préalables à la vente
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation

Option 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 œuvre, suivre et évaluer une action de prospection
Valoriser les produits et/ou les services

Débouchés et poursuites d'études

Après le BAC, poursuivez vers un BTS ou un titre à visée professionnelle du domaine du commerce, de la vente, de la gestion, du tourisme....

Vous pouvez également intégrer un emploi de vendeur qualifié, d'employé(e) commercial, dans tous types de structures (magasins indépendants, franchisés, intégrés) pour l'option A du Baccalauréat.

OU

Vous pouvez intégrer directement les métiers de conseiller commercial, commercial, conseiller relation à distance (Petites et Moyennes Entreprises) pour l'option B du Baccalauréat.

Cette liste est non exhaustive

Valeur ajoutée

- Accompagnement individualisé
- Une MFR ancrée historiquement dans le développement des territoires
- Conduite du Bac Professionnel depuis 30 ans et de très bons taux de réussite
- Des modules variés avec des interventions
- Des visites d'entreprises complètent la partie théorique
- Voyage d'Etudes en classe de 2nde et de 1ère
- Possibilité de restauration et d'hébergement
- Bus départementaux et de la ville à proximité

Tarifs 2021-2022 et rémunérations

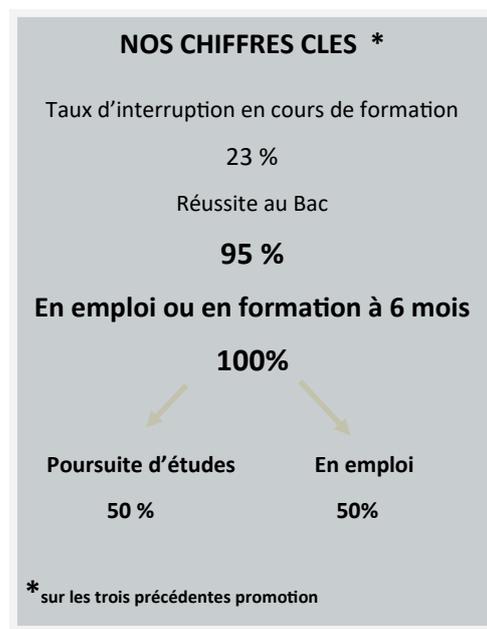
- **Dans le cadre de l'apprentissage :**

Demi pension : 328€ Internat : 1069€

- **Dans le cadre de la formation sous statut stagiaire (uniquement pour les 2nde) :**

Frais d'inscription et d'adhésion à l'association : 85 €

Demi-pension + scolarité : 1455€ Internat + scolarité : 2235 €



Renseignez- vous !

Salaires et aides en apprentissage

(voir feuille jointe)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Nos formations sont adaptées aux personnes en situation de handicap (sous certaines conditions).

Pour toute information concernant les adaptations de nos formations, contactez notre référent handicap: OLIVEIRA Christophe au 02.33.50.05.72 ou par mail christophe.oliveira@mfr.asso.fr

SEM		PLANNING 2021-2022										Granville				
		2nde COMMERCE					1ère MCV					Terminale MCV				
PERIODES		L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V
36	30/08/2021 au 03/09/2021															
37	06/09/2021 au 10/09/2021															
38	13/09/2021 au 17/09/2021															
39	20/09/2021 au 24/09/2021															
40	27/09/2021 au 01/10/2021															
41	04/10/2021 au 08/10/2021															
42	11/10/2021 au 15/10/2021															
43	18/10/2021 au 22/10/2021															
44	25/10/2021 au 29/10/2021															
45	01/11/2021 au 05/11/2021															
46	08/11/2021 au 12/11/2021															
47	15/11/2021 au 19/11/2021															
48	22/11/2021 au 26/11/2021															
49	29/11/2021 au 03/12/2021															
50	06/12/2021 au 10/12/2021															
51	13/12/2021 au 17/12/2021															
52	20/12/2021 au 24/12/2021															
53	27/12/2021 au 31/12/2021															
1	03/01/2022 au 07/01/2022															
2	10/01/2022 au 14/01/2022															
3	17/01/2022 au 21/01/2022															
4	24/01/2022 au 28/01/2022															
5	31/01/2022 au 04/02/2022															
6	07/02/2022 au 11/02/2022															
7	14/02/2022 au 18/02/2022															
8	21/02/2022 au 25/02/2022															
9	28/02/2022 au 04/03/2022															
10	07/03/2022 au 11/03/2022															
11	14/03/2022 au 18/03/2022															
12	21/03/2022 au 25/03/2022															
13	28/03/2022 au 01/04/2022															
14	04/04/2022 au 08/04/2022															
15	11/04/2022 au 15/04/2022															
16	18/04/2022 au 22/04/2022															
17	25/04/2022 au 29/04/2022															
18	02/05/2022 au 06/05/2022															
19	09/05/2022 au 13/05/2022															
20	16/05/2022 au 20/05/2022															
21	23/05/2022 au 27/05/2022															
22	30/05/2022 au 03/06/2022															
23	06/06/2022 au 10/06/2022															
24	13/06/2022 au 17/06/2022															
25	20/06/2022 au 24/06/2022															
26	27/06/2022 au 01/07/2022															

INDICATIF

MFR
 fériés
 Vacances
 Entreprise

CONTACTEZ-NOUS :

Pour une entrée en seconde : Mireille TAPIN (mireille.tapin@mfr.asso.fr)

Pour une entrée en 1ère ou terminale :

Aurore LEVASSEUR (aurore.levasseur@mfr.asso.fr)

Jean-Claude THOMAS (jeanclaudio.thomas@mfr.asso.fr)

02.33.50.02.20 ou par mail : mfr.granville@mfr.asso.fr

MFR de Granville 121 Rue des Routils 50400 GRANVILLE

