



# 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 2<sup>de</sup> 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<sup>ère</sup> Métiers du commerce et de la vente (option A ou B) à l'issue d'une 2<sup>de</sup>, 1<sup>ère</sup> 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<sup>ème</sup> ayant obtenu le DNB ou le CFG
- Lycéens issus de 2<sup>de</sup>, 1<sup>ère</sup> 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

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

1<sup>ère</sup> 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.
<b>PROFESSIONNELLES</b>			
<b>Épreuve scientifique et technique :</b>			
Économie et droit	Écrite	2H30	1
Mathématiques	Écrite et pratique	1H	1
<b>Analyse et résolution de situations professionnelles (étude de cas)</b> Option A : Animation et gestion de l'espace commercial Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	Écrite	3H	4
<b>Épreuve pratique professionnelle :</b>			
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
<b>GENERALES</b>			
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

## Les + de la formation

- Accompagnement individualisé
- Une MFR ancrée historiquement dans le développement des territoires
- Certification qualité OPQF en 2017
- 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 2020-2021 et rémunérations

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

Coût scolarité indicatif : 7000 € **NB : Aucun frais de scolarité ne sera facturé à l'apprenti-e ou sa famille.**

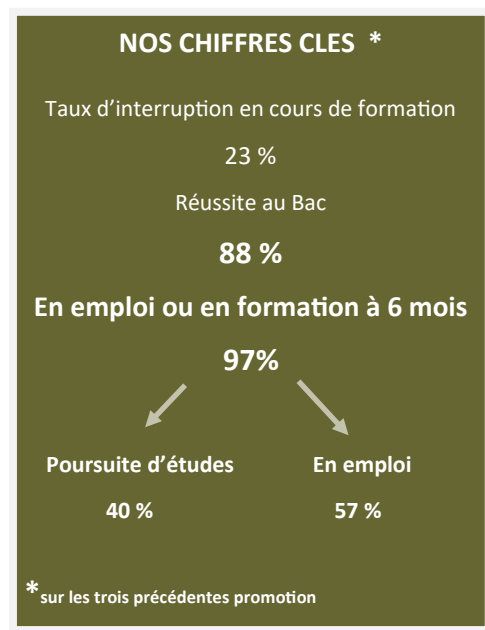
Demi pension : 440 € Internat : 1245 €

Dans le cadre de l'apprentissage, des aides sont versées pour les frais d'hébergement et de restauration.

- **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 : 1665 € Internat + scolarité : 2470 €



Renseignez- vous !

**Salaires et aides en apprentissage**

(voir feuille jointe)

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes à mobilité réduite



Pour toute information concernant les adaptations de nos formations nécessaires aux personnes en situation de handicap, contactez notre référent handicap : OLIVEIRA Christophe au 02.33.50.05.72

# Planning et contacts



Granville			PLANNING BAC PRO COMMERCE/VENTE 2019-2020																	
PERIODES	SEM	EVENT	2nde					1ère					Term							
			L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V			
02/09/2019	au	06/09/2019	36																	
09/09/2019	au	13/09/2019	37																	
16/09/2019	au	20/09/2019	38																	
23/09/2019	au	27/09/2019	39																	
30/09/2019	au	04/10/2019	40																	
07/10/2019	au	11/10/2019	41																	
14/10/2019	au	18/10/2019	42																	
21/10/2019	au	25/10/2019	43																	
28/10/2019	au	01/11/2019	44																	
04/11/2019	au	08/11/2019	45																	
11/11/2019	au	15/11/2019	46																	
18/11/2019	au	22/11/2019	47																	
25/11/2019	au	29/11/2019	48																	
02/12/2019	au	06/12/2019	49																	
09/12/2019	au	13/12/2019	50																	
16/12/2019	au	20/12/2019	51																	
23/12/2019	au	27/12/2019	52																	
30/12/2019	au	03/01/2020	1																	
06/01/2020	au	10/01/2020	2																	
13/01/2020	au	17/01/2020	3																	
20/01/2020	au	24/01/2020	4																	
27/01/2020	au	31/01/2020	5																	
03/02/2020	au	07/02/2020	6																	
10/02/2020	au	14/02/2020	7																	
17/02/2020	au	21/02/2020	8																	
24/02/2020	au	28/02/2020	9																	
02/03/2020	au	06/03/2020	10																	
09/03/2020	au	13/03/2020	11																	
16/03/2020	au	20/03/2020	12																	
23/03/2020	au	27/03/2020	13																	
30/03/2020	au	03/04/2020	14																	
06/04/2020	au	10/04/2020	15																	
13/04/2020	au	17/04/2020	16																	
20/04/2020	au	24/04/2020	17																	
27/04/2020	au	01/05/2020	18																	
04/05/2020	au	08/05/2020	19																	
11/05/2020	au	15/05/2020	20																	
18/05/2020	au	22/05/2020	21																	
25/05/2020	au	29/05/2020	22																	
01/06/2020	au	05/06/2020	23																	
08/06/2020	au	12/06/2020	24																	
15/06/2020	au	19/06/2020	25																	
22/06/2020	au	26/06/2020	26																	
29/06/2020	au	03/07/2020	27																	

MFR
  vac scol
  MFR

## 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

