



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

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.**

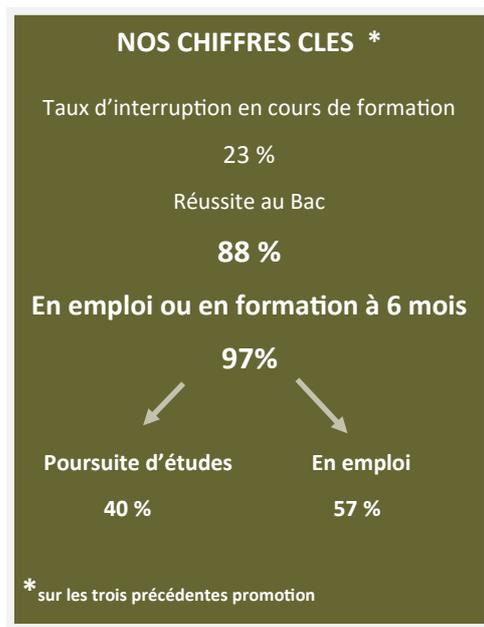
Demi pension : 440 € Internat : 1245 €

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 | | | EVENT | 2nde | | | | | 1ère | | | | | Term | | | | |
|------------|----|------------|-------|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|
| PERIODES | | | SEM | 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 | | | | | | | | | | | | | | | |

INDICATIF

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 (jeanclaudiothomas@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

