

MFR

LUCIE
26000
ET RESPONSABLE



BAC PRO MCV (Métiers du Commerce et de la Vente)
Les Métiers du Commerce : l'avenir !

RNCP 32202 pour l'option A et 32259 pour l'option B — échéance de l'enregistrement 01-01-2024



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

Métiers 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 Ministère de l'Education Nationale et de la jeunesse

Niveau 4 (BAC)

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.

Compétences :

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

Aptitudes :

Il devra donc 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.

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^{de} 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. 1850 heures de formation.

2 ans : Intégrez directement la 1^{ère} Métiers du commerce et de la vente (option A ou B) à l'issue d'une 2^{de}, 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). 1350 heures de formation.

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. 675 heures de formation

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

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 2^{de}, 1^{ère} et Terminale générale, technique ou professionnelle
- Etudiants souhaitant acquérir des compétences dans le commerce
- Demandeurs d'emploi, salariés

Modalités et délais d'accès

2^{de} : entretien de motivation avec la famille, stage de 2 jours peut être 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	2H	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 Écrite	10 MIN 1H	2
Espagnol LV2	Orale Écrite	10 MIN 1H	2
Français	Écrite	3H00	2.5
Histoire et géographie/ Education Civique	Écrite	2H	2.5
Culture artistique - arts appliqués	Écrite	2H	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 client

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.

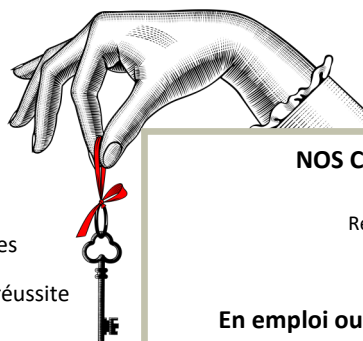
Cette liste est non exhaustive

OU

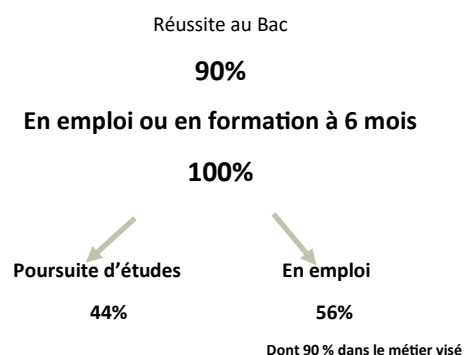
Vous pouvez intégrer directement les métiers de conseiller commercial, commercial, conseiller relation à distance (Petites et Moyennes Entreprises) pour l'option B du Baccalauréat.

Atouts et temps forts

- 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 Terminale
- Possibilité de restauration et d'hébergement
- Bus départementaux et de la ville à proximité
- Valeur ajoutée (taux d'emploi à 6 mois par rapport au taux d'emploi attendu au niveau national) + 8 points
- Taux de recommandation de la MFR des apprentis sortants en 2023 : 100 %



NOS CHIFFRES CLES *



* sur les trois précédentes promotions

Taux de rupture de contrat d'apprentissage en cours de formation : 10 %

Taux d'interruption en cours de formation : 7 %

InserJeunes (mesure de l'insertion des jeunes après la voie professionnelle)

www.inserjeunes.education.gouv.fr

Tarifs 2024-2025 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.**

1ère et Terminale - Demi pension : 344 € Internat : 1122 €

2nde - Demi pension : 315 € Internat : 942 €

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

Frais d'inscription : 60 €

Demi-pension + scolarité : 1470 €

Internat + scolarité : 2289 €

- **Quel que soit le statut :** 25 € d'adhésion à l'association

Salaires et aides en apprentissage

(voir feuille jointe)

Vie résidentielle

Que le jeune soit interne, demi-pensionnaire ou externe, la MFR propose un cadre de vie et de travail riche de sens et stimulant. Les missions confiées, les activités proposées en dehors des cours favorisent le vivre ensemble et le bien être de chacun. Il nous apparaît plus qu'important dans le projet de vie de favoriser un climat bienveillant, de proposer un accueil apportant confort, détente et favorisant l'ouverture d'esprit. A la MFR, les élèves trouveront des lieux où se reposer, où ils pourront se confier et être écoutés en toute discrétion. A travers la vie résidentielle nous voulons créer du lien entre élèves et adultes.



PLANNING INDICATIF BAC PRO MCV



MFR			PLANNING 2023-2024															Granville				
V3-318723			Seconde					1ère					Terminale									
PERIODES			L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V					
04/09/2023	au	10/09/2023																				
11/09/2023	au	17/09/2023																				
18/09/2023	au	24/09/2023																				
25/09/2023	au	01/10/2023																				
02/10/2023	au	08/10/2023																				
09/10/2023	au	15/10/2023																				
16/10/2023	au	22/10/2023																				
23/10/2023	au	29/10/2023																				
30/10/2023	au	05/11/2023																				
06/11/2023	au	12/11/2023																				
13/11/2023	au	19/11/2023																				
20/11/2023	au	26/11/2023																				
27/11/2023	au	03/12/2023																				
04/12/2023	au	10/12/2023																				
11/12/2023	au	17/12/2023																				
18/12/2023	au	24/12/2023																				
25/12/2023	au	31/12/2023																				
01/01/2024	au	07/01/2024																				
08/01/2024	au	14/01/2024																				
15/01/2024	au	21/01/2024																				
22/01/2024	au	28/01/2024																				
29/01/2024	au	04/02/2024																				
05/02/2024	au	11/02/2024																				
12/02/2024	au	18/02/2024																				
19/02/2024	au	25/02/2024																				
26/02/2024	au	03/03/2024																				
03/03/2024	au	10/03/2024																				
10/03/2024	au	17/03/2024																				
17/03/2024	au	24/03/2024																				
24/03/2024	au	31/03/2024																				
01/04/2024	au	07/04/2024																				
08/04/2024	au	14/04/2024																				
15/04/2024	au	21/04/2024																				
22/04/2024	au	28/04/2024																				
29/04/2024	au	05/05/2024																				
06/05/2024	au	12/05/2024																				
13/05/2024	au	19/05/2024																				
20/05/2024	au	26/05/2024																				
27/05/2024	au	02/06/2024																				
03/06/2024	au	09/06/2024																				
10/06/2024	au	16/06/2024																				
17/06/2024	au	23/06/2024																				
24/06/2024	au	30/06/2024																				

INDICATIF

MFR
Entreprise
Vacances non apprentis
Férié

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



V9-150224



ACCESSIBILITE : Nos formations et nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de mobilité réduite et/ou de handicap.

ADAPTATION PEDAGOGIQUE : Pour adapter au mieux votre parcours, merci de contacter notre référente handicap :

Alexandra AMELINE (alexandra.ameline@mfr.asso.fr)