



BAC PRO MCV (Métiers du Commerce et de la Vente)

Les Métiers du Commerce : l'avenir !

RNCP 38399



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)

Objectifs de formation

MFR de GRANVILLE

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 : Intégrer 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. 1850 heures de formation.

2 ans : Intégrer directement la 1ère Métiers du commerce et de la vente (option A ou B) à l'issue d'une 2nde, 1ère ou Term avec une alternance de 1 semaine en centre et 1 semaine en entreprise. (voir planning au dos). 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 3ème
- Lycéens issus de 2nde, 1ère et Terminale générale, technique ou professionnelle ou ayant obtenu un CAP
- Etudiants souhaitant acquérir des compétences dans le commerce

Modalités et délais d'accès

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

1ère et Terminale : entretien collectif et individuel (Le contrat peut légalement être signé jusqu'au 30 novembre, mais nous recommandons fortement qu'il soit finalisé avant la rentrée pour sécuriser l'entrée en formation).

Recrutement de janvier à août. Début de 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
GENÉRALES			
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. Les supports pédagogiques sont riches et variés, forts de l'expérience de la MFR en termes de partenariat avec les entreprises commerciales du territoire. Notre équipe pédagogique combine formateurs certifiés de la formation « Moniteur de Formations Alternées » et d'un diplôme de niveaux V, VI ou VII ainsi que des formateurs de terrain expérimentés. Cette complémentarité garantit un accompagnement professionnel et pédagogique de qualité, favorisant le suivi individualisé des jeunes et leur réussite en entreprise.

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
Evaluer 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.

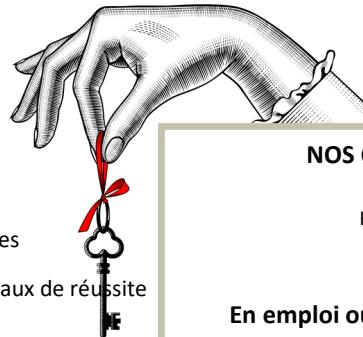
Cette liste est non exhaustive

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 plus de 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 2025 : 78 %



NOS CHIFFRES CLES *

Réussite au Bac

88%

En emploi ou en formation à 6 mois

98%

Poursuite d'études

44%

En emploi

56%

Dont 90 % dans le métier visé

* sur les trois précédentes promotions

Taux de rupture de contrat d'apprentissage en cours de formation : 14 %

Taux d'interruption en cours de formation : 11 %

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

www.inserjeunes.education.gouv.fr

Tarifs* 2026-2027 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 : 326 € Internat : 1385 €

2nde - Demi pension : 257€ Internat : 1092 €

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

Frais d'inscription : 60 €

Demi-pension + scolarité : 1435€

Internat + scolarité : 2270 €

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

* Tarifs exprimés en TTC—TVA non applicable – activités de formation exonérées de TVA.

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 discréetion. A travers la vie résidentielle nous voulons créer du lien entre élèves et adultes.



PLANNING INDICATIF 2026-2027						
PERIODES		L	M	M	J	V
31/08/2026	au	04/09/2026				
07/09/2026	au	11/09/2026				
14/09/2026	au	18/09/2026				
21/09/2026	au	25/09/2026				
28/09/2026	au	02/10/2026				
05/10/2026	au	09/10/2026				
12/10/2026	au	16/10/2026				
19/10/2026	au	23/10/2026				
26/10/2026	au	30/10/2026				
02/11/2026	au	06/11/2026				
09/11/2026	au	13/11/2026				
16/11/2026	au	20/11/2026				
23/11/2026	au	27/11/2026				
30/11/2026	au	04/12/2026				
07/12/2026	au	11/12/2026				
14/12/2026	au	18/12/2026				
21/12/2026	au	25/12/2026				
28/12/2026	au	01/01/2027				
04/01/2027	au	08/01/2027				
11/01/2027	au	15/01/2027				
18/01/2027	au	22/01/2027				
25/01/2027	au	29/01/2027				
01/02/2027	au	05/02/2027				
08/02/2027	au	12/02/2027				
15/02/2027	au	19/02/2027				
22/02/2027	au	26/02/2027				
01/03/2027	au	05/03/2027				
08/03/2027	au	12/03/2027				
15/03/2027	au	19/03/2027				
22/03/2027	au	26/03/2027				
29/03/2027	au	02/04/2027				
05/04/2027	au	09/04/2027				
12/04/2027	au	16/04/2027				
19/04/2027	au	23/04/2027				
26/04/2027	au	30/04/2027				
03/05/2027	au	07/05/2027				
10/05/2027	au	14/05/2027				
17/05/2027	au	21/05/2027				
24/05/2027	au	28/05/2027				
31/05/2027	au	04/06/2027				
07/06/2027	au	11/06/2027				
14/06/2027	au	18/06/2027				
21/06/2027	au	25/06/2027				

INDICATIF

Périodes MFR



CONTACTEZ-NOUS :



V15-151225

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 (jeanclaude.thomas@mfr.asso.fr)

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

MFR de Granville 121 Rue des Routhils 50400 GRANVILLE

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)