

PROGRAMME DE FORMATION

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

BAC PRO (Bac Pro MCV)

- option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial (AGEC)

BAC - Diplôme Éducation Nationale, de niveau 4 européen

FILIERE : *COMMERCE VENTE*

Public visé

- Demandeurs d'emplois et étudiants dans le cadre d'un contrat d'apprentissage et de professionnalisation sur 24 mois ;
- Salariés dans le cadre d'une période de professionnalisation ; du Compte Personnel de Formation (CPF) ; congé de formation professionnel...
- Toute personne dans le cadre d'une formation à titre individuel.

Prérequis

- Âge : jusqu'à 29 ans révolus.
- Niveau d'entrée : être titulaire d'un baccalauréat général, professionnel ou technologique pour entrer en 1ère année.
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 4 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac.

Diplôme obtenu

Intitulé du diplôme : BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A : Animation et gestion de l'espace commercial (BAC PRO MCV opt°A AGEC)

Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Code diplôme : 40031213

Code RNCP : 38399

Date d'enregistrement RNCP : 01-01-2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-12-2028

Code NSF : 312 - Commerce, vente

Formacodes :

34566 : Vente distribution

34584 : Animation vente

34593 : Prospection vente

Objectifs

Les objectifs du bac pro métiers du commerce et de la vente sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- 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.
- Option A : Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (rendre attractive l'unité commerciale, développer la clientèle).

Après la formation

- **Équivalences** : Pas d'équivalences possibles
- **Passerelles** : Nous consulter pour une étude personnalisée. Passerelle avec les titres reconnus par l'État de Niveau 4.

- **Suites de parcours** :

Enseignement supérieur court (BTS, CS, ...)

- MC Vendeur spécialisé en alimentaire
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client. Enseignement supérieur long (Université,...)

- **Débouchés professionnels** :

- Emplois de vendeur-conseil
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Employé commercial
- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle... A terme, possibilités d'évolution :
- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manager de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- Directeur de magasin
- Responsable de secteur.

Architecture et contenu de la formation

Matières générales

Français - Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique

Mathématiques

Prévention - Santé – Environnement

Langue vivante 1 – Anglais

Langue vivante 2 – Espagnol

Arts Appliqués et Cultures Artistiques

Arts appliqués

Matières professionnelles

Vente et conseil Suivi des ventes

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Option A (AGEC) : Animation et gestion de l'unité commerciale

Bloc de compétence 1 : BC01 - Animation et gestion de l'espace commercial

Bloc de compétence 2 : BC02 - Vente-Conseil

Bloc de compétence 3 : BC03 - Suivi des ventes

Bloc de compétence 4 : BC04 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Bloc de compétence 5 : BC05 - Prévention santé environnement

Bloc de compétence 6 : BC06 - Économie Droit

Bloc de compétence 7 : BC07 - Mathématiques

Bloc de compétence 8 : BC08- Langue vivante 1

Bloc de compétence 9 : BC09 -Langue vivante 2

Bloc de compétence 10 : BC10 - Français

Bloc de compétence 11 : BC11 - Histoire Géographie et Enseignement moral et civique

Bloc de compétence 12 : BC12 - Arts appliqués et cultures artistiques

Bloc de compétence 13 : BC13 - Éducation physique et sportive

Bloc de compétence 14 : BC14 - Langue vivante facultative

Bloc de compétence 15 : BC15 - Éducation physique et sportive

Bloc de compétence 16 : BC16 – Mobilité

- **Possibilité de valider un ou des blocs de compétences** : Non

Lien RNCP France compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Modalités d'accès

Recrutement :

Le recrutement se fait sur dossier de candidature, diagnostic de compétences et entretien de motivation.

Pour s'inscrire, le candidat doit remplir le dossier de candidature au CFA. Une fois la candidature reçue et examinée, un rendez-vous est programmé afin de passer le diagnostic de compétences et les entretiens de motivation.

Délai d'accès :

Une réponse vous sera communiquée sous **15 jours**.

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- une organisation coopérative des apprentissages
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Moyens techniques

- Salles équipées de vidéoprojecteurs pour la projection de cours ou de documents vidéo.

Moyens d'encadrement

Tout au long de l'année le stagiaire sera encadré par l'équipe pédagogique composée :

- D'un responsable pédagogique, pilote de l'action de formation,
- D'un formateur référent, garant du bon déroulé des apprentissages des apprenants dont il a la charge,
- De formateurs justifiant au minimum d'un niveau II de formation et qualifiés dans la discipline enseignée.
- SEI propose, à chaque apprenant, un suivi des périodes d'entreprise adapté pour assurer la cohérence entre les périodes d'entreprise et les attentes du référentiel.

Lieu de la formation

3 rue de la Liberté, Marigot, 97150 SAINT-MARTIN

Modalités de suivi

Administratif

- Feuilles de présence quotidienne émargées par les stagiaires et les formateurs,
- Attestations mensuelles d'assiduité.

Pédagogique

- Conseils de classe semestriels pour établissement des bulletins scolaires.
- Accompagnement individualisé tout au long de la formation et également lors de la préparation des épreuves du Baccalauréat Professionnel.

Contrôle des connaissances et compétences acquises durant la formation

Évaluation formative

Contrôle continu tout au long de l'action de formation sous la forme de :

- Devoirs sur table, oraux professionnels, exposés, dossiers professionnels
- Examens blancs en conditions réelles à chaque fin de semestre.

Évaluation sommative

Présentation aux épreuves nationales du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente en fin de deuxième année.

Modalités d'organisation

Modalité d'action : Formation en présentiel.

Cette formation se déroule en alternance, en formation initiale ou dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Début de la formation :

Démarrage en septembre, selon calendrier de formation fourni à l'entreprise d'accueil. 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.

Sessions de préparation aux épreuves nationales de Bac Pro (Bac Pro Blanc).

Durée en heures de la formation : 1 350 (sur 2 ans).

Durée en heures en entreprise (minimum) : 1864.

Validation des acquis

Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 4 (cadre européen des certifications)

Passage de l'examen sous forme ponctuelle selon le règlement d'examen

Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel : Nous consulter.

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité. Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

- de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et +
1re année de contrat d'apprentissage			
27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2e année de contrat d'apprentissage			
39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC
3e année de contrat d'apprentissage			
55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC. En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Information Handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser votre situation à l'inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.

Pour toutes informations complémentaires, vous pouvez contacter la référente handicap de SEI
0590 87 33 12

Diane AUTIER : info@soualigaeducation.fr

Contact de la formation

Véra BRAMI

info@soualigaeducation.fr

0590 87 33 12

0690 24 87 67

Indicateurs de résultat

- Taux de satisfaction : **en cours**
- Nbre de bénéficiaires : **en cours**
- Taux d'abandon : **en cours**
- Taux de réussite (validation totale du diplôme) : **en cours**
- Taux de poursuite d'étude : **en cours**
- Taux d'insertion professionnelle : **en cours**
- Taux d'insertion dans le métier visée : **en cours**
- Valeur ajoutée : **en cours**