



## BAC PRO MCV - Métiers du commerce et de la vente option A : animation et gestion de l'espace commercial

### OBJECTIFS

Le Bac pro « Métiers du commerce et de la vente, option A : animation et gestion de l'espace commercial » a pour but de former des professionnels qui mettent à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il doit diriger une unité de vente et faire des prévisions.

Le titulaire d'un Bac Pro MCVA a pour principale mission de conseiller, vendre et fidéliser. Il assure aussi la gestion commerciale et l'approvisionnement. Enfin, il participe à l'animation du commerce.

### CONTENU

Bloc n° 1 Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Bloc n° 2 Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Bloc n° 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Bloc n° 4A Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Economie-Droit

Mathématiques

Prévention Santé Environnement

LV1 et LV2

Histoire géographie et enseignement moral et civique

Arts appliqués et cultures artistiques

Éducation physique et sportive

Epreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

### PRÉ-REQUIS

Entrée en 1ère ou terminale après obtention d'un CAP du domaine de la vente ou d'une seconde générale..

### DURÉE INDICATIVE

de 675 h à 1350 h selon l'année d'entrée en formation

### DÉLAI D'ACCÈS

1 session par an

### TARIF

Selon le niveau de prise en charge de France compétences.

### FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

### PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

### MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

Formation pratique en atelier ou en situation de travail.



### NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général, technologique ou Professionnel)

### SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Education Nationale, de la Jeunesse et des sports

### VALIDATION

Certification de niveau européen 4 (BAC ou BAC+1)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation Epreuves finales d'examen

La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation.

#### POUR ALLER PLUS LOIN

#### DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

employé commercial,

vendeur qualifié,

vendeur spécialiste

Découvrez d'autres débouchés sur...  
Orientation Auvergne-Rhône-Alpes

#### NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2022

#### TAUX DE RÉUSSITE

100% de taux de réussite

#### TAUX DE SATISFACTION

79% de nos stagiaires sont satisfaits

#### TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI

78% après 6 mois

#### Contacts

**Lycée Edouard HERRIOT**  
Avenue Edouard HERRIOT  
38506 VOIRON  
Service Apprentissage

Tél : 04 76 33 27 40

