

Bac Pro MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Élèves issus :

- * d'une 3eme collège Education Nationale ou Enseignement Agricole
- * Possibilité d'accès direct en 1ere avec un CAP ou après une seconde générale ou technologique (sur dérogation)

OBJECTIFS

- * Réaliser des ventes et fidéliser la clientèle.
- * Valoriser l'espace de vente et participer aux actions de fidélisation et de développement de la relation client.
- * Participer à la gestion de l'espace commercial.

MODALITÉS ET DÉLAI D'INSCRIPTION

- * Entretien individuel afin de vérifier la motivation.
- * Présentation des bulletins scolaires de l'année précédente et en cours.

TARIFS

- * Les tarifs sont donnés lors des renseignements.

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Établissement labellisé H+ par la Région Auvergne Rhône Alpes
Pour toute demande d'aménagement de formation, merci de contacter notre référente handicap

INDICATEURS 2024

- * Taux de réussite : 94.74%
- * Poursuite études : 64 %
- * En emploi ou autre : 36 %



Bac Pro MCV



MÉTHODES MOBILISÉES

- * Un établissement à taille humaine.
- * Un suivi individualisé.
- * Des pratiques pédagogiques variées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- * Contrôle continu et épreuves terminales.

DÉBOUCHÉS ET PASSERELLES

- * Poursuite de formation :
BTS, BUT, formations qualifiantes permettant une spécialisation à une famille de produits.
- * Entrée dans la vie active en tant qu'adjoint en commerce traditionnel ou second de rayon ou vendeur.

DURÉE

- * Formation sur 2 ou 3 ans :
 - de 16.5 et 19 semaines de cours par an
 - de 17 à 23 semaines de stage en entreprise par an.

+ D'INFOS SUR :
www.mfr-montbrison.fr

CONTENU DE LA FORMATION

En centre de formation:

- * Modules d'enseignement général.
- * Modules d'enseignement professionnel : PSE (Prévention Santé Environnement), génie alimentaire (uniquement dispensé en 2^{de} pro), conseil Vente, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, animation et gestion de l'espace commercial.
- * Exploitation du stage : plan d'études et mise en commun, dossier d'animation (en terminale)
- * Attestation PIX
- * Formation SST (Sauveteur Secouriste du Travail)

En milieu professionnel:

- * Participation à l'ensemble des actions visant à :
 - développer la relation client et assurer la vente conseil.
 - animer et dynamiser l'offre commerciale.