



BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (BAC PRO MCV)

2 ans

LA FORMATION

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir plus de 15 ans et/ou après une seconde professionnelle, technologique ou générale, ou après l'obtention du CAP ou tout diplôme de niveau 3.
- Admission après étude du dossier et entretien de motivation ; réponse sous 20 jours ouvrables.

VERS QUELS METIERS ?

- Vendeur – conseil.
- Vendeur qualifié, vendeur spécialiste.
- Employé commercial.
- Téléconseiller.
- Conseiller de vente.
- Conseiller commercial.
- Chargé de clientèle.

POURSUITE D'ÉTUDE

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel),
- BTS A Technico-commercial,
- BTS NRDC (Négociation et Digitalisation de la Relation Clients).

FINANCEMENT

- Frais pédagogiques (nous consulter).
- Possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO : nous consulter.

ACCESSIBILITÉ/ HANDICAP

Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

DURÉE

- Rentrée en septembre (entrée possible tout au long de l'année : nous consulter)
- 19 semaines par an à la MFR soit 1350 heures de formation sur deux ans.

RYTHME D'ALTERNANCE

Une semaine sur deux à la MFR, en fonction du planning ; le reste du temps en milieu professionnel.

STATUT

- Salarié : en contrat apprentissage jusqu'à 30 ans (dérogations possibles), en contrat de professionnalisation, en emploi.
- Stagiaire de la formation professionnelle continue.
- Financement individuel.

EXAMEN

- Modalité d'évaluation : épreuves ponctuelles terminales.
- N°RNCP : 38399 (date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2028).
- Diplôme de niveau 4
- Certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale

METHODES PEDAGOGIQUES

- Enquêtes en milieu professionnel.
- Accompagnement individualisé et auto-évaluation.
- Travaux de groupe ; travaux de recherche et apports théoriques ; visites / interventions de professionnels.

MODALITES DE LA FORMATION

- Formation en alternance.
- Présentiel 95%, distanciel asynchrone 5%.

OBJECTIF

Former des professionnels du commerce et de la vente inscrits dans une démarche commerciale active et en capacité d'agir autant en face à face qu'à distance.

CONTENU DE LA FORMATION

Compétences professionnelles visées :

- **Groupe 1** : Conseiller et vendre.
Assurer la veille commerciale ; réaliser la vente dans un cadre omnicanal ; assurer l'exécution de la vente.
- **Groupe 2** : Suivre les ventes.
Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service ; mettre en œuvre le ou les services associés ; traiter les retours et les réclamations du client ; s'assurer de la satisfaction du client.
- **Groupe 3** : Fidéliser la clientèle et développer la relation client.
Traiter et exploiter l'information ou le contact client ; contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client ; évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client.
- **Groupe 4A** : Animer et gérer l'espace commercial.
Assurer les opérations préalables à la vente ; rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle ; développer la clientèle.

- Économie – droit.
- Prévention santé environnement.
- Chef d'œuvre.

Enseignement général :

- Mathématiques.
- Français.
- Histoire géographie et enseignement moral et civique.
- Anglais et espagnol.
- Arts appliqués et culture artistique.
- Éducation physique et sportive.

SITE DE FORMATION

MFR TOULOUSE NORD
2 Impasse de la Saudrune
31140 Launaguet

CONTACT : 05.34.27.69.70

mfr.launaguet@mfr.asso.fr

www.mfr-toulouse-nord.fr