



EN ALTERNANCE : APPRENTISSAGE

BAC PRO MCV : Métiers du Commerce et de la Vente (option A *)

** Animation et gestion de l'espace commercial*

OBJECTIFS :

Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ REQUIS :

- Entrée directement en classe de 1^{ère} (2^{ème} année du Bac Pro) après un CAP ou fin de classe de 2^{nde}.
- avoir signé un contrat d'apprentissage dans les 3 mois maximum après le début de la formation.
- Avoir 15 ans avant le 31 décembre de la rentrée scolaire
- Aptitudes requises : présentation soignée, sens du contact et de l'accueil, qualité d'écoute, disponibilité, volonté de s'adapter et une réelle passion pour le commerce.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES :

Prise en compte des situations particulières liées au handicap.

Dernière mise à jour : juillet 2025





MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

- Inscriptions auprès du secrétariat qui fixe un rendez-vous avec l'équipe pédagogique.
- Le rendez-vous se fait obligatoirement en présence du jeune et d'au moins un responsable légal, même s'il est majeur.
- A l'issue du rendez-vous, un dossier d'inscription est remis en main propre si l'admission peut être envisagée.
- La décision de pré-admission est prononcée au retour du dossier d'inscription, complété, signé et accompagné de toutes les pièces demandées dans un délai de 7 jours.
- La présentation des bulletins scolaires des 2 dernières années est obligatoire.

TARIFS 2025-2026

Demi-Pension

1^{ère} année : 1441 €

2^{ème} année : 1645 €

3^{ème} année : 1577 €

Pension (internat)

1^{ère} année : 2351 €

2^{ème} année : 2715 €

3^{ème} année : 2594 €

Ces tarifs comprennent le montant de l'adhésion à l'association, les frais de restauration et dans le cas de la pension, les frais d'hébergement, et les frais liés aux activités extérieures.

Les frais de scolarité sont gratuits pour les apprentis

MÉTHODES MOBILISÉES :

Alternance de cours en MFR et travail en entreprise.

- Seconde : 595 heures de cours au centre de formation
- Première : 700 heures de cours au centre de formation
- Terminale : 665 heures de cours au centre de formation



DURÉE :

La formation se déroule sur 2 ans (3 ans pour les élèves qui commencent la formation en classe de seconde).

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Par **CCF** = Contrôle en Cours de Formation, épreuves écrites et orales et évaluation en entreprise.
- **Examen terminal** comprenant :
 - Des épreuves écrites : français, Histoire-géo et enseignement moral et civique ; Prévention, santé, environnement ; Economie droit ; Animation et gestion de l'espace commercial
 - Eventuellement une épreuve orale de contrôle pour les candidats qui ont obtenu une note moyenne générale égale ou supérieure à 8 et inférieure à 10 sur 20 et une note égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'épreuve pratique professionnelle.

CONTENU DE LA FORMATION

LES BLOCS DE COMPETENCES

Possibilité d'étudier les équivalences et les passerelles en fonction des demandes et besoins spécifiques

- Animation et gestion de l'espace commercial
- Vente-Conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prévention Santé Environnement
- Économie Droit
- Mathématiques
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Français
- Histoire Géographie et Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

CERTIFICATEUR : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
ET DE LA JEUNESSE
Code RNCP : 38399
Date de création : 01/01/2024 (certification renouvelable tous les 5 ans)



POURSUITE D'ETUDES *

Poursuite possible en BTS / BTSA notamment :

- BTS N.D.R.C. : Négociation Digitalisation Relation Client
- BTS M.C.O. : Management Commercial Opérationnel

Poursuite possible vers des mentions complémentaires :

- Vendeur conseil en alimentation
- Assistance, conseil, vente à distance

VOIE PROFESSIONNELLE *

- Vendeur.se conseil, vendeur.se qualifié.e, vendeur.se spécialiste
- Conseiller.e de vente
- Assistant.e commercial.e
- Télé-conseiller.e
- Assistant.e administration des ventes
- Chargé.e de clientèle



* Source : www.francecompetences.fr et <https://www.onisep.fr/>

INDICATEURS :

- ✓ Taux de réussite 2025 : 83% (12 élèves présentés, 10 élèves diplômés)
- ✓ Taux d'insertion professionnelle 2024 : 29% (4 élèves en emploi sur 14)
- ✓ Taux de poursuite d'étude 2024 : 57% (8 élèves en poursuite d'étude sur 14)
- ✓ Taux de rupture session 2024-2025 : 13% (32 élèves sur l'ensemble du cycle de la 2nde à la terminale, 4 ruptures)
- ✓ Taux de satisfaction des apprenants 2024-2025 : 75% → 28 élèves sur 29 ont répondu à l'enquête soit un taux de participation de 97%
- ✓ Taux de satisfaction des familles 2024-2025 : 100% → 11 familles sur 29 ont répondu à l'enquête soit un taux de participation de 38%
- ✓ Taux de satisfaction des entreprises 2024-2025 : 100% → 15 entreprises sur 97 ont répondu à l'enquête soit un taux de participation de 15%

Mise à disposition des indicateurs de résultats sur le site <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



MFR VILLIÉ-MORGON 194 Montée des Gaudets, 69910 Villié-Morgon

04 74 04 21 02 – Mail : mfr.villie-morgon@mfr.asso.fr Site Web : www.mfrvilliemorgon.asso.fr