

MFR



BAC PRO MCV (Métiers du Commerce et de la Vente)
Les Métiers du Commerce : l'avenir !

RNCP 36399



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

Métiers du commerce et de la vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Diplôme Ministère de l'Education Nationale et de la jeunesse

Niveau 4 (BAC)

MFR de GRANVILLE

Objectifs de formation

Le titulaire du Baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Compétences :

- 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
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (option A)
- Prospecter des clients potentiels (option B)

Aptitudes :

Il devra donc avoir des aptitudes à aller vers autrui, à prendre des initiatives, à analyser des situations et à rendre compte et avoir des qualités d'expression orales et écrites.

Durée et alternance

La durée de la formation varie selon le profil du candidat.

2 statuts possibles : Formation initiale sous statut stagiaire ou apprentissage

3 ans : Intégrez la 2nde MRC (Métiers de la Relation Clients) en formation Initiale avec une alternance de 1 semaine en centre et 1 semaine en entreprise. Possibilité de signer un contrat d'apprentissage dès lors que le jeune a 15 ans et a trouvé un employeur. 1850 heures de formation.

2 ans : Intégrez directement la 1^{ère} Métiers du commerce et de la vente (option A ou B) à l'issue d'une 2nde, 1^{ère} ou Term avec une alternance de 1 semaine en centre et 1 semaine en entreprise.(voir planning au dos). Uniquement sous statut apprentissage ou contrat de professionnalisation). 1350 heures de formation.

1 an : Après un BAC, rejoignez-nous et formez-vous en un an pour obtenir le BAC pro Métiers du commerce et de la vente (option A ou B) avec une alternance de 2 jours en centre (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise. 675 heures de formation

La formation se déroule à la MFR de Granville, 121 rue des Routils, en présentiel.

Admission

Prérequis (rubrique « passerelles » consultable sur le site <http://www.mfr-granville.fr/>)

- Collégiens issus de 3^{ème}
- Lycéens issus de 2nde, 1^{ère} et Terminale générale, technique ou professionnelle
- Etudiants souhaitant acquérir des compétences dans le commerce
- Demandeurs d'emploi, salariés

Modalités et délais d'accès

2nde : entretien de motivation avec la famille, un stage de 2 jours peut être proposé par la MFR dans un commerce pour valider le projet professionnel.

1^{ère} et Terminale : entretien collectif et individuel

Recrutement de janvier à août. Début de la formation en Septembre.

Etude du dossier en fonction du profil de chaque candidat

Modalités d'évaluation

EPREUVES	FORME	DUREE	COEF.
PROFESSIONNELLES			
Épreuve scientifique et technique :			
Économie et droit	Écrite	2H	1
Mathématiques	Écrite et pratique	1H	1
Analyse et résolution de situations professionnelles (étude de cas) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	Écrite	3H	4
Épreuve pratique professionnelle :			
Vente conseil	Orale	30 MIN	3
Suivi des ventes	Orale	30 MIN	2
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	Orale	40 MIN	3
Prévention Santé Environnement	Écrite	2H	1
GENERALES			
Anglais LV1	Orale Écrite	10 MIN 1H	2
Espagnol LV2	Orale Écrite	10 MIN 1H	2
Français	Écrite	3H00	2.5
Histoire et géographie/ Education Civique	Écrite	2H	2.5
Culture artistique - arts appliqués	Écrite	2H	1
EPS	Pratique	1h00	1



Toutes les épreuves pour valider l'examen s'effectuent à la fin du parcours (forme ponctuelle)

Période mai –juin

Possibilité de :

Dispense d'épreuve(s) en fonction des acquis.

Valider des blocs de compétences

Méthodes mobilisées

Le partage des expériences, l'interrogation de chacun, le mode projet, la transmission et la réalisation d'activités sont au cœur des méthodes pédagogiques de l'équipe d'encadrement. Des intervenants extérieurs viennent enrichir les connaissances des élèves dans le cadre de différents modules. Les supports pédagogiques sont riches et variés, forts de l'expérience de la MFR en termes de partenariat avec les entreprises commerciales du territoire.

Compétences professionnelles développées

Compétences communes aux 2 options

Conseiller et vendre :

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

Suivre les ventes :

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

Fidéliser la clientèle et développer la relation client :

Traiter et exploiter l'information ou le contact client
Contribuer et évaluer des actions de fidélisation et de développement de la relation client

Compétences spécifiques à chaque option

Option A : Animer et gérer l'espace commercial

Assurer les opérations préalables à la vente
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client

Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
Participer à la conception d'une opération de prospection
Mettre en œuvre, suivre et évaluer une action de prospection
Valoriser les produits et/ou les services

Débouchés et poursuites d'études

Après le BAC, poursuivez vers un BTS ou un titre à visée professionnelle du domaine du commerce, de la vente, de la gestion, du tourisme....

Vous pouvez également intégrer un emploi de vendeur qualifié, d'employé(e) commercial, dans tous types de structures (magasins indépendants, franchisés, intégrés) pour l'option A du Baccalauréat.

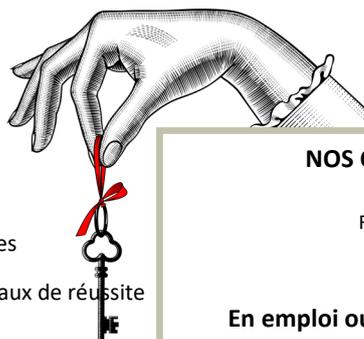
Cette liste est non exhaustive

OU

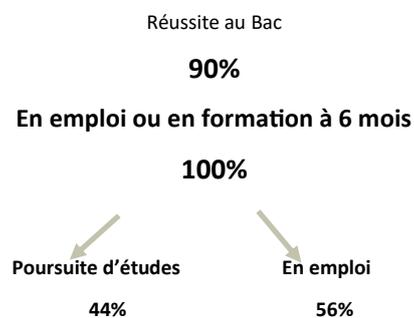
Vous pouvez intégrer directement les métiers de conseiller commercial, commercial, conseiller relation à distance (Petites et Moyennes Entreprises) pour l'option B du Baccalauréat.

Atouts et temps forts

- Accompagnement individualisé
- Une MFR ancrée historiquement dans le développement des territoires
- Conduite du Bac Professionnel depuis plus de 30 ans et de très bons taux de réussite
- Des modules variés avec des interventions
- Des visites d'entreprises complètent la partie théorique
- Voyage d'Etudes en classe de 2nde et de Terminale
- Possibilité de restauration et d'hébergement
- Bus départementaux et de la ville à proximité
- Valeur ajoutée (taux d'emploi à 6 mois par rapport au taux d'emploi attendu au niveau national) + 8 points
- Taux de recommandation de la MFR des apprentis sortants en 2024 : 100 %



NOS CHIFFRES CLES *



* sur les trois précédentes promotions

Taux de rupture de contrat d'apprentissage en cours de formation : 10 %

Taux d'interruption en cours de formation : 7 %

InserJeunes (mesure de l'insertion des jeunes après la voie professionnelle

www.inserjeunes.education.gouv.fr

Tarifs 2025-2026 et rémunérations

- Dans le cadre de l'apprentissage :

Coût scolarité indicatif : 7000 € **NB : Aucun frais de scolarité ne sera facturé à l'apprenti-e ou sa famille.**

1ère et Terminale - Demi pension : 319 € Internat : 1356 €

2nde - Demi pension : 252€ Internat : 1071 €

- Dans le cadre de la formation sous statut stagiaire (uniquement pour les 2nde) :

Frais d'inscription : 60 €

Demi-pension + scolarité : 1407€

Internat + scolarité : 2226 €

- Quel que soit le statut : 25 € d'adhésion à l'association

Salaires et aides en apprentissage

(voir feuille jointe)

Vie résidentielle

Que le jeune soit interne, demi-pensionnaire ou externe, la MFR propose un cadre de vie et de travail riche de sens et stimulant. Les missions confiées, les activités proposées en dehors des cours favorisent le vivre ensemble et le bien être de chacun. Il nous apparaît plus qu'important dans le projet de vie de favoriser un climat bienveillant, de proposer un accueil apportant confort, détente et favorisant l'ouverture d'esprit. A la MFR, les élèves trouveront des lieux où se reposer, où ils pourront se confier et être écoutés en toute discrétion. A travers la vie résidentielle nous voulons créer du lien entre élèves et adultes.



PLANNING INDICATIF BAC PRO MCV



MFR CULTIVONS LES RÉUSSITES			Planning Bac Pro MCV 2025-2026														
PERIODES			2 nd e MRC					1 ^{ère} MCV					Terminale				
			L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V
01/09/2025	au	07/09/2025															
08/09/2025	au	14/09/2025															
15/09/2025	au	21/09/2025															
22/09/2025	au	28/09/2025															
29/09/2025	au	05/10/2025															
06/10/2025	au	12/10/2025															
13/10/2025	au	19/10/2025															
20/10/2025	au	26/10/2025															
27/10/2025	au	02/11/2025															
03/11/2025	au	09/11/2025															
10/11/2025	au	16/11/2025															
17/11/2025	au	23/11/2025															
24/11/2025	au	30/11/2025															
01/12/2025	au	07/12/2025															
08/12/2025	au	14/12/2025															
15/12/2025	au	21/12/2025															
22/12/2025	au	28/12/2025															
29/12/2025	au	04/01/2026															
05/01/2026	au	11/01/2026															
12/01/2026	au	18/01/2026															
19/01/2026	au	25/01/2026															
26/01/2026	au	01/02/2026															
02/02/2026	au	08/02/2026															
09/02/2026	au	15/02/2026															
16/02/2026	au	22/02/2026															
23/02/2026	au	01/03/2026															
02/03/2026	au	08/03/2026															
09/03/2026	au	15/03/2026															
16/03/2026	au	22/03/2026															
23/03/2026	au	29/03/2026															
30/03/2026	au	05/04/2026															
06/04/2026	au	12/04/2026															
13/04/2026	au	19/04/2026															
20/04/2026	au	26/04/2026															
27/04/2026	au	03/05/2026															
04/05/2026	au	10/05/2026															
11/05/2026	au	17/05/2026															
18/05/2026	au	24/05/2026															
25/05/2026	au	31/05/2026															
01/06/2026	au	07/06/2026															
08/06/2026	au	14/06/2026															
15/06/2026	au	21/06/2026															
22/06/2026	au	28/06/2026															

INDICATIF

CONTACTEZ-NOUS :

Pour une entrée en seconde : Mireille TAPIN (mireille.tapin@mfr.asso.fr)

Pour une entrée en 1^{ère} ou terminale :

Aurore LEVASSEUR (aurore.levasseur@mfr.asso.fr)

Jean-Claude THOMAS (jeanclaudio.thomas@mfr.asso.fr)

02.33.50.02.20 ou par mail : mfr.granville@mfr.asso.fr

MFR de Granville 121 Rue des Routils 50400 GRANVILLE



V14-080425



ACCESSIBILITE : Nos formations et nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de mobilité réduite et/ou de handicap.

ADAPTATION PEDAGOGIQUE : Pour adapter au mieux votre parcours, merci de contacter notre référente handicap :

Alexandra AMELINE (alexandra.ameline@mfr.asso.fr)