



Commerce &amp; Vente

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV) OPTION A Diplôme reconnu par l'Etat · Bac (niveau 4)



1 à 3 ans selon le parcours / Septembre

Année 1 et 3 : 1 semaine / 2 en entreprise  
Année 2 : 2 semaines / 4 en entreprise

Présentiel &amp; Distanciel

## QUELS MÉTIERS ?



Conseiller-e de vente

Conseiller-e  
commercial-e

Téléconseiller-e

Chargé-e de  
clientèle / Employé-e  
commercial-eVendeur-se  
qualifié-e /  
Vendeur-se  
spécialisteAssistant-e  
commercial-e,  
administration des  
ventes

38 %

Poursuite  
d'étude\*

\*(2023)

89 %

Réussite à  
l'examen\*

\*(2025)

70 %

Insertion  
dans l'emploi  
à 6 mois\*

\*(2023)

## CRITÈRES D'ENTRÉE :

### Public :

- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

### Pré requis :

- Avoir effectué sa 3<sup>ème</sup> en totalité.

### Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

### Tarif & Contact :

- 0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

*Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle*

✉ [commerce-vente@ifa-rouen.fr](mailto:commerce-vente@ifa-rouen.fr)

☎ 02 35 52 85 42

## STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat  
d'apprentissage

Contrat  
de professionnalisation

Formation  
continue

### DE 16 À 29 ANS :

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

### TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

### TOUS PUBLICS :

- Stagiaire en formation professionnelle
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

# PROGRAMME

★ Contrôles en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles

Conseiller & vendre

Suivre les ventes

Langues vivantes étrangères :  
Anglais, Espagnol

EPS

Histoire - Géographie / EMC

Français

Prévention, santé et environnement

Arts appliqués et culture artistique

Économie, droit et mathématiques

Fidéliser la clientèle et développer la  
relation client

Animer et gérer l'espace commercial

POUR 2 ANNÉES

250h

200h

150h

100h

50h

98 h

97 h

117 h

175 h

78 h

78 h

78 h

156 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

78 h

## Au terme de la formation je serai capable de :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Il agit tant en face-à-face qu'à distance.

- 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

## Les + de la formation

Le BAC Pro « Métiers du commerce et de la vente - Option A » est une formation qui offre de nombreux débouchés dans tous types d'unités commerciales. Il s'agit d'un diplôme de référence pour les métiers du commerce.

### Rémunération

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré(e)

### Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs ayant exercé le métier

### Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances