



Commerce & Vente

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV) OPTION B

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 & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?

Vendeur-se à domicile
indépendant-eConseiller-e en
vente directeConseiller-e relation
client à distance

Commercial-e

Représentant-e
commercial-e

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^{ème} 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

☎ 02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat
d'apprentissageContrat
de professionnalisationFormation
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

Prospecter et valoriser l'offre
commerciale

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

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
- Prospecter des clients potentiels

Les + de la formation

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

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