



# BAC PRO

## Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : animation et gestion de l'espace commercial

### OBJECTIFS de la FORMATION

Le titulaire du Bac Pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

Le BAC Pro MCV est une formation d'une durée de 2 ans : Première et Terminale professionnelles. Ce Diplôme de niveau 4 est délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale.

### Une FORMATION en APPRENTISSAGE

Rythme d'alternance	MFR
1 <sup>ère</sup> BAC MCV	19 semaines (665h)
2 <sup>ème</sup> BAC MCV	20 semaines (685h)

#### ↳ Rémunération de l'apprenti :

#### Entreprises supports de formation :

- Boutiques, grands magasins, grandes surfaces,
- Spécialisées ou généralistes,
- De détail ou grossiste

Age de l'apprenti	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
De 16 à 17 ans	27 % du SMIC	39 % du SMIC	55 % du SMIC
De 18 à 20 ans	43 % du SMIC	51 % du SMIC	67 % du SMIC
De 21 à 25 ans	53 % du SMIC	61 % du SMIC	78 % du SMIC
De 26 et plus	100 % du SMIC	100 % du SMIC	100 % du SMIC

### Les PLUS de la FORMATION

- ↳ Une équipe pédagogique disponible et à l'écoute
- ↳ Un réseau de partenaires professionnels ancré sur le territoire
- ↳ Un cadre de vie et d'étude adapté
- ↳ Des interventions de professionnels pour compléter les cours

## CONDITIONS d'ADMISSION

L'entrée en BAC PRO est possible après une 2<sup>nde</sup> Conseil Vente, Métiers de la Relation Client, après une 2<sup>nde</sup> générale, après un CAP.

## ORGANISATION de la FORMATION

### Modules Généraux

Français  
Anglais  
Histoire-géographie  
Mathématiques  
Économie - droit  
LV2  
Arts appliqués  
Education Physique et Sportive

### Modules Professionnels

Marketing  
Techniques de vente et de  
Marchandisage  
Management et gestion  
commerciale  
Prévention Santé  
Environnement

Coût annuel de la pension :  
Le coût de la formation est pris en charge par les  
OPCO

## OBTENTION de l'EXAMEN

100 %  
EPREUVES  
TERMINALES

Un parcours en 3 années :

APRES LA 3<sup>ème</sup>

2<sup>nde</sup> Conseil Vente

1<sup>ère</sup> BAC PRO

TERMINALE BAC PRO

ETUDE :  
BTS  
Titre Pro

VIE PROFESSIONNELLE :  
Vendeur spécialisé,  
Adjoint responsable de boutique ou de  
rayon.

Réussite  
Alternance

MFR de Campagne Les Boulonnais  
7 rue des Sans culottes  
62 650 CAMPAGNE LES BOULONNAIS

03.21.86.52.76 – mfr.campagne@mfr.asso.fr  
www.mfrcampagne.fr