BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A : animation et gestion de l'espace commercial



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

Selon les situations, il pourra aussi : participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale. Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Objectifs de la formation :

Le/La titulaire du BAC Pro Cuisine sera capable de :

- Conseiller et vendre
- Gérer et développer une clientèle
- Fidéliser les clients
- Animer et gérer l'espace commercial
- Représenter l'entreprise

Compétences développées :

- Groupe de compétences 1 Conseiller et vendredi
- Groupe de compétences 2 Suivre les ventes
- Groupe de compétences 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Groupe de compétences 4A Animer et gérer l'espace commercial
- Groupe de compétences 4B Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Poursuite d'études :

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Gestion de la PME

Les débouchés dans le milieu professionnel :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel sont :

- Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste
- Chef des ventes, chef d'équipe, manageur de rayon, directeur de magasin, directeur adjoint de magasin, responsable de secteur.

Organisation pédagogique en formation initiale sous statut d'apprentissage :

Modalités de suivi de l'individualisation :

- Entretien avec le professeur principal et/ou la direction suivant le parcours de l'apprenti
- Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation
- Prise en compte de la satisfaction des bénéficiaires en cours de formation
- Pour les élèves en situation de handicap, une adaptation est possible tant pour la formation que la certification (accompagnement par le référent handicap).

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A: animation et gestion de l'espace commercial

Modalités de certification:

Modalités identiques aux élèves en formation initiale sous statut scolaire (contrôle en cours de formation et épreuves en mode ponctuel).

Accès à la formation et répartition des enseignements :

Le bac pro MCV option A est un diplôme de niveau 4 certifié au RNCP (répertoire national des certifications professionnelles) qui se prépare en trois ans après la classe de troisième (sous statut scolaire) ou après un positionnement pédagogique en fonction de l'antériorité du parcours de la personne (sous statut apprentissage) avec une prise en charge financière par l'OPCO. Il est également accessible aux élèves titulaires de CAP du même secteur.

Le diplôme est accessible par apprentissage au sein de notre établissement CFA en deuxième année de formation :

- Pour les élèves sous statut scolaire en première année de formation de ce diplôme qui, après avis favorable du conseil de classe pour cette modalité de formation et entretien avec la famille et le responsable de dispositif
- Pour les personnes titulaires d'autres diplômes ou avec un parcours scolaire et/ou professionnel. Dans ce cas, nous procédons à une analyse de la situation de la personne. Il s'agit d'un acte qui vise à aménager la durée de formation des candidats en fonction de leurs études, de leurs expériences professionnelles et des diplômes détenus. Le positionnement a pour objet de fixer la durée de formation qui sera requise lors de l'inscription à l'examen.

L'accès est organisé comme ci-après :

- Entretien avec le professeur principal et/ou la direction suivant le parcours de l'apprenti
- Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation
- Prise en compte de la satisfaction des bénéficiaires en cours de formation
- Pour les élèves en situation de handicap, une adaptation est possible tant pour la formation que la certification (accompagnement par le référent handicap).

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : animation et gestion de l'espace commercial

Répartition des enseignements (par semaine de présence en établissement CFA – 675h/an) :

Matières dispensées au sein du centre	1 ^{ère} BCP	Tle BCP
Enseignements professionnels	12.50	10.50
Prévention santé environnement	01.00	01.50
Economie gestion	01.00	01.50
Co intervention français	00.50	
Co intervention mathématique	00.50	
Réalisation d'un chef d'œuvre	01.50	01.00
Total enseignement professionnel	18.00	14.50
Français, histoire géographie, et	03.50	04.50
enseignement moral et civique		
Mathématiques	02.00	02.50
Langue vivante A	02.00	02.50
Langue vivante B (proposée et conseillée)	01.50	01.50
Phys – Chimie (sc. Appliquées)	01.50	01.50
Arts appliqués et culture artistique	01.00	01.00
Education physique et sportive	02.50	03.00
Total enseignements généraux	14.00	16.50
Consolidation, accompagnement personnalisé	03.00	05.00
et accompagnement au choix d'orientation		
Total des heures	35.00	35.00

Méthodes mobilisées :

Organisation des enseignements en présentiel CFA et/ou prestations extérieures et mise à disposition d'un espace numérique de travail.

Modalités d'évaluation:

Evaluations formatives, sommatives et certificatives (CCF ou ponctuel suivant règlementation de l'examen).

Accompagnement et suivi :

L'apprenti est accompagné en entreprise par le responsable de dispositif et, au sein de l'établissement CFA, par le coordonnateur pédagogique.