



Formation proposée par
UFA JEANNE D'ARC
Membre du CFA ASPECT

Les + de l'UFA JEANNE D'ARC

- ⊕ Réactivité de nos équipes
- ⊕ Proximité avec les jeunes et les entreprises : visites régulières, bilan
- ⊕ Soutien pour la démarche de recherche de l'entreprise d'accueil
- ⊕ Magasin d'application pédagogique :
« Le panier de Jeanne ».

Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti
Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

Accessibilité

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.
Prise en compte des besoins d'adaptation (réfèrent handicap)

Pour nous contacter

UFA JEANNE D'ARC
7 rue Pierre Déchanet
25300 PONTARLIER
Téléphone : 03.81.38.13.31
Mail : ufa.pontarlier@cneap.fr

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000 BESANCON
SIRET : 394 454 516 00029
Déclaration d'activité : 43250109825
Code UAI : 02519345

Bac Pro

Métiers du Commerce et de la Vente Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

RNCP 32208
Référentiel : [lien](#)

Rythme de l'alternance : 15h formation et 20h en entreprise par semaine
Durée de la formation : 1350 h sur 2 ans

Objectifs visés

La/le titulaire du Bac pro MCV option A est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- L'accueil, conseil et vente de produits et de services associés
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client
- L'animation et la gestion d'une unité commerciale

Les secteurs d'activité

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivants :

- Grande distribution alimentaire ou non
- Commerces de proximité
- PME dans le secteur du commerce et de la vente

Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 4

Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 ans (15 ans après une 3^e) à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Être titulaire d'un CAP ou avoir le niveau seconde (générale ou pro.)

Modalités et délai d'accès

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Candidature de juin à août
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

Qualités requises

- Attitude positive, dynamique
- Souriant, sens du relationnel
- Réactif aux opportunités

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel uniquement
- Plateforme Ecole Directe
- Mise en situation : magasin pédagogique

Horaires en formation

- Lundi 9h-12h et 13h15-17h15
- Mardi 8h-12h et 13h15-17h15

Contenu de la formation

- Modules professionnels
Conseiller et vendre
Suivre les ventes
Fidéliser la clientèle et développer la relation client
Animer et gérer l'espace commercial
- Modules généraux
PSE, Eco-droit, Maths, Anglais (LV1), Espagnol (LV2), Français, HG EMC, Arts appliqués, EPS.

Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final et contrôle en cours de formation sur certains modules.

Poursuites d'études

- En BTS en lien avec le commerce : Technico-commercial, Management commercial opérationnel, Négociation et digitalisation de la relation client

Débouchés

- Employé commercial, Vendeur conseil, Vendeur spécialiste, Assistant commercial, Téléconseiller, Chargé de clientèle

Possibilité de valider des blocs de compétences

- Possibilité d'un parcours personnalisé pour les personnes ayant déjà validé un Bac pro ou un Bac général : nous contacter

Passerelles

- Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente option B
- Bac pro Métiers de l'Accueil
- Bac pro en cohérence avec le parcours du candidat
- Vie active