



Formation proposée par
l'UFA du Lycée Professionnel
St Joseph de Belfort
Membre du CFA ASPECT

Les + du Lycée Professionnel
St Joseph de Belfort

- ⊕ Dispositif EMER (Établissement à Moyens Éducatifs Renforcés)
- ⊕ GPDS (Groupe de Prévention du Décrochage Scolaire)
- ⊕ Cellule Europe
- ⊕ Groupe Pastorale
- ⊕ CDI
- ⊕ Restauration
- ⊕ Salle de travail et de repos pour les apprentis

Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti
Sous réserve 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

Ad'AP en cours
(Si une salle est inaccessible le cours est déplacé dans une salle adaptée)
Prise en compte des besoins de compensation (réfèrent handicap)

Pour nous contacter

UFA du Lycée St Joseph
14 rue de Badonvillers
90000 BELFORT
Téléphone : 03.84.46.62.73
Portable : 06.61.29.22.43
Mail :
ufa.saintjosephbelfort@gmail.com

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 : [Bac Pro MCV A](#)

Rythme de l'alternance :

28 SEMAINES : 3 jours en formation (mardi-mercredi-jeudi) le reste en entreprise

24 SEMAINES : 5 jours en entreprise (semaine complète)

Durée de la formation : 1850 h sur 3 ans

Objectifs visés

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

- Le conseil et la vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial

Les secteurs d'activité

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

- Tous types d'organisations à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client

Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 4

Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé(e) de 16 ans 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)
- Niveau sortie de 3^e OU Être titulaire d'un diplôme de Niveau 3 (BEP, CAP)

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

- Sens de l'accueil
- Qualités d'écoute
- Disponibilité
- Respect des règles de confidentialité
- Travail en équipe
- Autonomie
- Sens des responsabilités

Modalités pédagogiques

- En présentiel uniquement
- Plateforme École Directe
- Magasin pédagogique, mises en situation

Contenu de la formation

- Enseignement général
- Enseignement professionnel (cf modalités d'évaluation)

Modalités d'évaluation

- En CCF : Mathématiques, Vente-conseil, Suivi des ventes, Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, Langues Vivantes, Art Appliqué et EPS
- Examen final ponctuel : Économie-Droit, Animation et gestion de l'espace commercial, Prévention Santé Environnement, Français, Histoire-Géo Éducation Civique

Horaires en formation

- Mardi - Jeudi : 8h à 12h / 13h30 à 17h30
- Mercredi : 8h à 12h / 13h à 17h
- Pas de sortie anticipée

Poursuites d'études

- BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client (NRC), Management Commercial Opérationnel (MCO),
- BTS Assurance, BTS Banque, BTS Professions immobilières

Débouchés

- Commerçant en alimentation
- Commercial à bord des trains
- Télévendeur
- Ingénieur technico-commercial

Passerelles

- Bac professionnel ou technologique en cohérence avec le parcours
- ou vie active

Possibilité de valider des blocs de compétence

- Non