



PROGRAMME DE FORMATION

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

BAC PRO (Bac Pro MCV)

- option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial (AGEC)

BAC - Diplôme Education Nationale, de niveau 4 européen

FILIERE : *COMMERCE VENTE*

Prérequis

Âge : de 15 à 29 ans révolus.

- Niveau d'entrée : 2nde Bac Pro MCV, 2nde générale et technologique, CAP du même secteur.
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 4 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac.

Diplôme obtenu

Intitulé du diplôme : Baccalauréat Métiers du Commerce et de la Vente - option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial (BAC PRO MCV opt° A AGECE)

Code diplôme : 40031213

Code RNCP : 38399

Date d'enregistrement RNCP : 19/12/2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

Code NSF : **312** : Commerce, vente



Formacode(s)

34566 : Vente distribution

34584 : Animation vente

Objectifs

Les objectifs du bac pro métiers du commerce et de la vente sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- 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.
- Option A : Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (rendre attractive l'unité commerciale, développer la clientèle).

Après la formation

• **Passerelles** : → Nous consulter pour une étude personnalisée. Passerelle avec les titres reconnus par l'État de Niveau 4.

• **Suites de parcours** :

→ Enseignement supérieur court (BTS, CS, ...)

- MC Vendeur spécialisé en alimentaire
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client. Enseignement supérieur long (Université,...)

• **Débouchés professionnels** :

- Emplois de vendeur-conseil
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Employé commercial
- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle... A terme, possibilités d'évolution :
- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manager de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- Directeur de magasin
- Responsable de secteur.

Architecture et contenu de la formation

Matières générales

Français - Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique

Mathématiques

Prévention - Santé – Environnement

Langue vivante 1 – Anglais



Langue vivante 2 – Espagnol
Arts Appliqués et Cultures Artistiques
Arts appliqués

Matières professionnelles

Vente et conseil Suivi des ventes
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
Option A (AGEC) : Animation et gestion de l'unité commerciale

Bloc de compétence 1 : BC01 - Animation et gestion de l'espace commercial

Bloc de compétence 2 : BC02 - Vente-Conseil

Bloc de compétence 3 : BC03 - Suivi des ventes

Bloc de compétence 4 : BC04 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Bloc de compétence 5 : BC05 - Prévention santé environnement

Bloc de compétence 6 : BC06 - Économie Droit

Bloc de compétence 7 : BC07 - Mathématiques

Bloc de compétence 8 : BC08- Langue vivante 1

Bloc de compétence 9 : BC09 -Langue vivante 2

Bloc de compétence 10 : BC10 - Français

Bloc de compétence 11 : BC11 - Histoire Géographie et Enseignement moral et civique

Bloc de compétence 12 : BC12 - Arts appliqués et cultures artistiques

Bloc de compétence 13 : BC13 - Éducation physique et sportive

Bloc de compétence 14 : BC14 - Langue vivante facultative

Bloc de compétence 15 : BC15 - Éducation physique et sportive

Bloc de compétence 16 : BC16 - Mobilité

• Possibilité de valider un ou des blocs de compétences : Non

Lien RNCP France compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Méthodes pédagogiques :

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Séances de formation théorique en salle,
- Supports pédagogiques conçus à partir du référentiel académique,
- Méthodes actives avec des intervenants venant du monde de l'entreprise, titulaires de connaissances et compétences réelles du métier visé,
- Cours collectifs en petits groupes (15 personnes maximum),
- Cours en face à face pédagogiques,
- Cours théoriques et pratiques dont 40% de Travaux pratiques et 30% Travaux dirigés,
- Études de cas concrets,
- Mise en pratique en entreprise...

Moyens techniques

- Salles équipées de vidéoprojecteurs pour la projection de cours ou de documents vidéo.

Moyens d'encadrement

Tout au long de l'année le stagiaire sera encadré par l'équipe pédagogique composée :

- D'un responsable pédagogique, pilote de l'action de formation,



- D'un formateur référent, garant du bon déroulé des apprentissages des apprenants dont il a la charge,
- De formateurs justifiant au minimum d'un niveau II de formation et qualifiés dans la discipline enseignée.
- L'ISGCN propose, à chaque apprenant, un suivi des périodes d'entreprise adapté pour assurer la cohérence entre les périodes d'entreprise et les attentes du référentiel.

Lieu de la formation

3 rue de la Liberté, Marigot, 97150 SAINT-MARTIN

Modalités de suivi

Administratif

- Feuilles de présence quotidienne émargées par les stagiaires et les formateurs,
- Attestations mensuelles d'assiduité.

Pédagogique

- Entretiens au premier 1/3 de la formation puis à mi-parcours avec la responsable pédagogique,
- Entretiens individuels de suivi avec la responsable pédagogique durant les périodes de stages en milieu professionnel,
- Conseils de classe semestriels pour établissement des bulletins scolaires.
- Accompagnement individualisé tout au long de la formation et également lors de la préparation des épreuves du Baccalauréat Professionnel.

Contrôle des connaissances et compétences acquises durant la formation

Evaluation formative

Contrôle continu tout au long de l'action de formation sous la forme de :

- Devoirs sur table hebdomadaires, oraux professionnels, exposés, dossiers professionnels, devoirs à la maison...
- Examens blancs en conditions réelles à chaque fin de semestre.

Evaluation sommative

Présentation aux épreuves nationales du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente en fin de troisième année.

Modalités d'organisation

Formation en présentiel. Cette formation se déroule en initial ou en alternance.

Début de la formation :

En septembre.

En alternance : en septembre selon calendrier de formation fourni à l'entreprise d'accueil. 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.

6 semaines de session (préparation aux épreuves nationales de Bac Pro : Bac Pro Blanc).



Durée de la formation :

Volume horaire total en alternance : 1 350 h

Validation des acquis

Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 4 (cadre européen des certifications)

Passage de l'examen sous forme ponctuelle selon le règlement d'examen

Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences :

- option Animation et Gestion de l'Espace Commercial (AGEC) : 7 465 €.
- option Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre commerciale (PCVO) : 7 108 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité. Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Modalités d'accès

Recrutement :

Le recrutement se fait sur dossier de candidature, diagnostic de compétences et entretien de motivation.

Pour s'inscrire, le candidat doit remplir le dossier de candidature au CFA. Une fois la candidature reçue et examinée, un rendez-vous est programmé afin de passer le diagnostic de compétences et les entretiens de motivation.

Délai d'accès :

Une réponse vous sera communiquée sous **15 jours**.

Délai d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.



Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

- de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et +
1re année de contrat d'apprentissage			
27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2e année de contrat d'apprentissage			
39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC
3e année de contrat d'apprentissage			
55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC. En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Information Handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser votre situation à l'inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.

Pour toutes informations complémentaires, vous pouvez contacter le référent handicap de l'ISGCN
0590 87 33 12

Diane AUTIER – diane.autier@isgcn-sxm.com

Contact de la formation

Carolina CHANCE
info@isgcn-sxm.com
0590 87 33 12
0690 24 87 67

Indicateurs de résultat en 2024

- Taux de satisfaction : **en cours**
- Nbre de bénéficiaires en : **en cours**
- Taux d'abandon : **en cours**
- Taux de réussite (validation totale du diplôme) : **en cours**
- Taux de poursuite d'étude : **en cours**
- Taux d'insertion professionnelle : **en cours**
- Taux d'insertion dans le métier visée : **en cours**
- Valeur ajoutée : **en cours**