

Le titulaire d'un **Bac Pro Commerce et Vente** a pour vocation de travailler en autonomie au sein d'une équipe en prenant en charge l'acte de vente dans sa globalité : de l'approvisionnement jusqu'à la fidélisation des clients. Il pourra seconder le responsable commercial d'une surface de vente. L'Option A du Bac MCV permet d'acquérir des compétences d'animation et de gestion de l'espace commercial. L'Option B du Bac MCV permet d'acquérir des compétences de prospection et de valorisation de l'offre commerciale.

Objectifs :

Acquérir des compétences dans les domaines :

- du conseil et de la vente ;
- du suivi des ventes (retour, réclamations...);
- de la fidélisation de la clientèle et du développement de la relation client ;
- de l'animation et de la gestion d'une entreprise de distribution (spécialisée ou généraliste), d'un espace de vente au détail ou interentreprises, ou d'une entreprise avec espace de vente intégré au lieu de production (magasin d'usine).

Qualités requises :

Sens de l'accueil, écoute, disponibilité, autonomie

Matières enseignées :

| Enseignement général | Coef. | Mode |
|--------------------------------|-------|----------------|
| Histoire-Géo-EMC | 2,5 | Ponctuel écrit |
| Mathématiques | 1 | CCF |
| Français | 2,5 | Ponctuel écrit |
| Anglais LV1 | 2 | CCF |
| Espagnol ou Italien LV2 | 2 | CCF |
| Arts appliqués | 1 | CCF |
| Education Physique et Sportive | 1 | CCF |

| Enseignement professionnel | Coef. | Mode |
|--|-------|----------------|
| Vendre, Animer, Gérer | 8 | CCF |
| Economie-Droit | 1 | Ponctuel écrit |
| Prévention-Santé-Environnement | 1 | Ponctuel écrit |
| Analyse et résolution de situations professionnelles | 4 | Ponctuel écrit |
| Chef d'œuvre | 1 | CCF + oral |

Modalités d'évaluation :

Nos apprentis sont évalués tout au long de la formation dans l'UFA (1 bulletin par semestre) et en entreprise. Des épreuves de contrôles en cours de formation – pratiques écrites et orales - portant sur les apprentissages dans les enseignements professionnels et les matières générales ont lieu au cours de la formation en vue de l'obtention du diplôme.

Méthodes pédagogiques utilisées

- Pédagogie de l'alternance (séquences construites en lien avec les expériences en entreprise)
- Méthodes actives (études de cas, scénarios)
- Actions pédagogiques interdisciplinaires (co-intervention, chef d'œuvre)
- Suivi des activités en entreprise
- Accompagnement personnalisé

Conditions d'admission :

- Avoir moins de 30 ans
- Trouver un employeur dans le cadre du contrat d'apprentissage
- Nous contacter pour + d'informations.

Prérequis scolaires :

- Titulaire d'un CAP Equipier Polyvalent de Commerce
- OU*

- Seconde Métiers de la Relation Client
- OU*
- Seconde générale et technologique

Durée et organisation de la formation :

- 2 ans (de septembre à juin)

Modalités d'inscription :

- Inscription via le site internet : <https://www.slsb.fr>
- Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

