

BAC PRO

NIVEAU
3 · 4 · 5 · 6 · 7
RNCP



MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV) - OPTION A & B FORMATION EN 2 ANS



centre
interprofessionnel
de formation
des commerces
de l'alimentation

cifca.fr



UNE FORMATION DIPLÔMANTE



LES OBJECTIFS

Les objectifs du Bac Pro MCV (métiers du commerce et de la vente), sont de permettre d'acquérir des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Le titulaire du Bac Pro MCV doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.



LA FORMATION

Durée de la formation : 2 ans, soit 1350 heures de formation, sous réserve d'avoir validé une seconde générale, professionnelle ou technologique, ou bien d'être titulaire d'un diplôme de niveau V (CAP EPC par exemple)

Rythme de l'alternance : 1 semaine en CFA / 1 semaine en entreprise

Programme pédagogique :

Enseignement Professionnel

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

Enseignement Général

- Economie-droit
- Mathématiques
- Prévention, sécurité, environnement
- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : espagnol
- Français
- Histoire-géographie et enseignement moral et civique
- Education Physique et sportive



UNE FORMATION DIPLÔMANTE



LES MÉTIERS

Professionnel qualifié, le vendeur sait écouter le client, l'informer et le conseiller en fonction de son profil et de ses besoins. Dans un petit commerce, le vendeur prend en charge diverses activités : préparation du magasin avant l'ouverture, tri des marchandises, étiquetage, disposition des articles sur les étagères, réassortiment des rayons. Il est plus polyvalent dans une grande surface ou dans un magasin spécialisé, où il ne vend qu'un type de produits.

LES DÉBOUCHÉS

- Vendeur d'un commerce d'alimentation
- Vendeur spécialisé
- Employé polyvalent de commerce
- Assistant commercial...



POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

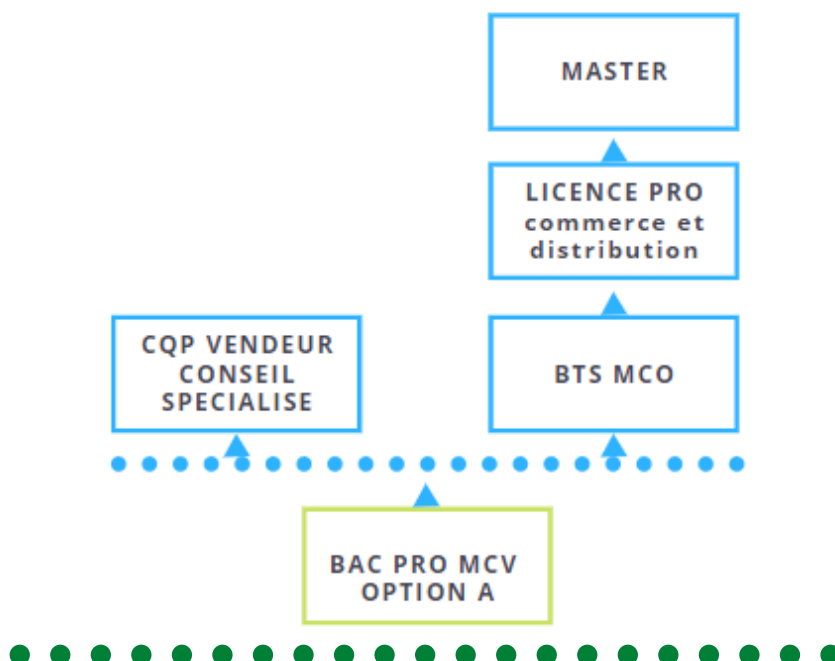
Le Bac Pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS MCO (Management Commercial Opérationnel).

Exemples de formations possibles :

BTS MCO

BTS Négociation et digitalisation de la relation client

CQP Vendeur conseil...



RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Rémunération d'un salarié en contrat d'apprentissage
En % du SMIC (1747,20 € bruts au 1er mai 2023)

	1ère année	2ème année	3ème année
De 16 à 17 ans	27%	39%	55%
De 18 à 20 ans	43%	51%	67%
De 21 à 25 ans	53%	61%	78%
De 26 à 29 ans	100%	100%	100%

AIDES À L'EMBAUCHE

Pour les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation
Apprenants de moins de 18 à 29 ans révolus - à partir du 1er janvier 2023

Plan de relance de l'Etat
(en une fois, la première année)

6 000 € pour un contrat de 12 mois
(au prorata sinon)

Exonération de la quasi-totalité des charges patronales et salariales
Les apprentis ne rentrent pas dans l'effectif de l'entreprise.



NOUS CONTACTER

14 rue des Fillettes
75018 Paris



contact@cifca.fr



01 55 26 39 70

NOUS RENCONTRER



Métro ligne 12
(Marx Dormoy)



RER E
(Rosa Parks)



BUS 60 & 35
(Place Hébert)



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage



Nos établissements accueillent tout public en situation de handicap

