

PROGRAMME DE FORMATION BAC PROFESSIONNEL « METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE » option A

Le titulaire du bac pro MCV option A, 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. Il met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • 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 ; • Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.
Niveau de formation	Niveau 4
Durée de la formation	24 mois – 1400h en centre de formation
Débouchés professionnels	<ul style="list-style-type: none"> - Vendeur-conseil, - Conseiller de vente, - Conseiller commercial, - Assistant commercial, - Téléconseiller, - Assistant administration des ventes, - Chargé de clientèle. - Employé commercial, - Vendeur qualifié, - Vendeur spécialiste
Poursuite d'études	<p>MC (futur CS) vendeur conseil en alimentation MC (futur CS) assistance, conseil, vente à distance BTS management commercial opérationnel BTS négociation et digitalisation de la relation client BTSA technico-commercial option alimentation et boissons BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux</p>
Public et prérequis	<p>Tout jeune âgé de 16 à 30 ans Uniquement sur l'année de Terminale.</p>

Modalités d'inscription	Entretien préalable avec test de positionnement si besoin
Modalités de formation	En présentiel – 20 semaines/ an à l'UFA
Evaluation	Evaluation en Cours de Formation et Evaluation finale lors de l'examen.
Matériels utilisés	Salles informatiques, salles avec vidéoprojecteurs, Un magasin pédagogique, Du matériel professionnel
Méthodes pédagogiques	<u>Alternance des méthodes :</u> Expositive pour les apports théoriques, Interrogative au regard des questionnements que le formateur propose aux apprentis, les échanges d'idées, de vécu en entreprise. Active par les mises en situations professionnelles, le travail de groupe.
Certification et blocs de compétences	RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre RNCP38399BC02 - Suivre les ventes RNCP38399BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client RNCP38399BC04 - Animer et gérer l'espace commercial RNCP38399BC06 - Prévention - Santé – Environnement RNCP38399BC07 - Economie – Droit RNCP38399BC08 – Mathématiques RNCP38399BC09 - Langue vivante A RNCP38399BC10 - Langue vivante B RNCP38399BC11 – Français RNCP38399BC12 - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique RNCP38399BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques RNCP38399BC14 - Education physique et sportive
Effectifs	Mini : 1 Maxi : 5
Lieux	Pôle 1 : 12, place Jeanne d'Arc – Chantonnay Pôle 2 : 30, rue Nicole Jouhier - Chantonnay
Délai d'accès	3 mois
Contact	ufa@stemariechantonnay.com – 02.51.46.85.32
Les plus de l'UFA Sainte Marie	<ul style="list-style-type: none"> • Un magasin pédagogique • Du matériel professionnel, • Un suivi individualisé de l'apprenti
Accessibilité	Stationnement adapté, Bâtiment accessible, Lors de l'entretien de positionnement, si besoin, mise en relation de l'apprenti avec le référent handicap de l'UFA.