

BAC PRO – Métiers du Commerce et de la Vente - Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial (MCV - AGECE)

OBJECTIFS

Obtenir le bac pro Métiers du Commerce et de la Vente option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

À l'issue de la formation, l'apprenti sera capable de :

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Conseiller et vendre
- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

CONTENU

MATIERES GENERALES

- Français
- Histoire - Géographie
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Mathématiques
- Economie – Droit
- Prévention – Santé – Environnement
- Arts Appliqués
- Education Physique et Sportive
- Options facultatives : EPS / Mobilité / euro anglais

MATIERES PROFESSIONNELLES

- Animation et gestion de l'espace commercial
- Vente-Conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Projet

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en mixité de public (avec élèves sous statut scolaire).

La formation se déroule en cours groupe avec des méthodes pédagogiques diversifiées : cours à effectif réduit, études de cas, exercices et entraînement, projets, quizz, mises en situations, informatique...

POURSUITE D'ETUDES

Une poursuite d'études est envisageable en BTS ou se spécialiser en Mention Complémentaire :

- Mention Complémentaire 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...

L'APPRENTISSAGE



PRE REQUIS

Avoir effectué ses deux premières années de bac pro sous statut scolaire
Être âgé au minimum de 16 ans et de 30 ans maximum (29 ans révolus)

MODALITES D'ADMISSION

Dossier de candidature
Entretien de motivation avec le Directeur délégué à la formation professionnelle de l'Établissement scolaire ou avec le coordinateur de l'unité d'apprentissage.

NOMBRE DE PLACES

Bac Pro 3^{ème} année (terminale) : 2

POSITIONNEMENT

Bulletins scolaires de l'année antérieure
Avis du dernier conseil de classe

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle en cours de formation (CCF) et contrôle ponctuel
Epreuves écrites et orales, projets, dossiers et jury final
Possibilité de validation par blocs de compétences

DUREE INDICATIVE ET RYTHME

Durée indicative : 1 an - 675 heures
La durée de formation pourra être adaptée au regard des acquis antérieurs de l'apprenti.
Rythme : 35h/ semaine



POUR QUELS METIERS

- Vendeur conseil
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle
- Agent administratif

DATES

Du 2 septembre 2024 au 5 juillet 2025

LIEU DE FORMATION

Lycée Polyvalent Marlioz

Chemin du Lycée

73100 Aix les bains

MODALITE DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage : le cout pédagogique est pris en charge par l'opérateur de compétences selon accord de branche ou de la collectivité

CONTACT

Mme Nancy PITRAT

Directrice déléguée à la formation professionnelle

Mail : nancy.pitrat@ac-grenoble.fr

Téléphone : 04 79 35 25 09