

# BAC PRO MCV A en alternance

## Métiers du Commerce et de la Vente



### Objectifs

Le baccalauréat professionnel métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial vous permettra

de développer vos compétences commerciales, vos qualités relationnelles ainsi que la maîtrise des outils numériques dans la fonction commerciale.

Vous évoluerez au sein d'un secteur porteur. Les métiers du commerce ont besoin de collaborateurs sérieux, dynamiques, efficaces et motivés pour renforcer l'équipe commerciale et construire une relation client durable.



### Pré-requis

Public jusque 29 ans. Formation accessible aux élèves sortis de seconde, première ou terminale professionnelle technologique ou générale .

Nous contacter pour connaître les modalités et les adaptations de parcours en fonction de votre cursus antérieur.



### Et après ?

Plusieurs options s'offrent à vous après un baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente (option A).

Vous pouvez poursuivre vos études en BTS Management Commercial Opérationnel ou encore en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

A l'issue de votre baccalauréat vous serez en capacité de réaliser des missions liées à la vente, à la gestion et à l'animation commerciale. Vous pourrez exercer de nombreux métiers :

- Employé commercial,
- Vendeur qualifié,
- Vendeur spécialisé,
- Conseiller-vendeur

# BAC PRO MCV A en alternance



## Délai d'accès et organisation

15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription

Durée de la formation : 24 mois

Rythme d'alternance : 1 sem entreprise / 1 sem UFA

Première : 675 h

Terminale : 675 h

Début de la formation : Septembre



## Taux de réussite

Session 2025 : 91%

Session 2024 : 92,8%

Session 2023 : 90 %



## Contenus de la formation

Enseignements généraux : Français, anglais, espagnol, histoire- géographie, arts appliqués et cultures artistiques, EPS.

Enseignements professionnels : Mathématiques, économie-droit, prévention santé et environnement, conseiller et vendre, suivre les ventes, fidéliser la clientèle et développer la relation client, animer et gérer l'espace commercial



## Méthodes mobilisées

La principale modalité pédagogique proposée à nos élèves est un enseignement en face à face.

De nombreux projets pédagogiques sont mis en place pour permettre aux élèves de développer les compétences nécessaires en milieu professionnel comme des mises en situations



## Informations pratiques

### Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre indication médicale.

Pour plus d'informations contacter notre correspondante : [s.kout@ecm-meaux.eu](mailto:s.kout@ecm-meaux.eu)

### Tarifs



Coût de la formation pris en charge par les OPCO ou le CNFPT/employeur dans le cas d'une structure publique pour l'apprenti et rémunération sous contrat d'apprentissage selon son âge et son niveau de formation.



## Modalités d'évaluation

Evaluation au cours d'un examen final.



**Votre contact :**  
01 60 09 88 50  
[accueil.ltp@ecm-meaux.eu](mailto:accueil.ltp@ecm-meaux.eu)



**20 rue de chaage 77100 MEAUX**  
5 mn à pied du centre ville  
10 mn à pied de la gare routière et SNCF