



# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - BP MCV

FORMATION QUALIFIANTE  
DE NIVEAU 4

CODE ROME : : D1214 - D1211 - D1408 - D1212  
RNCP : 32208 (OPTION A) OU 32259 (OPTION B)

## INFOS PRATIQUES

Formation de 23 mois dont 24 semaines de périodes en entreprise. À réaliser sur une période de 3 ans au maximum. Possibilité de réduire à 11 mois pour les titulaires d'un baccalauréat.

Modalités d'accès :

- Notification MDPH (coûts pris en charge par l'Assurance Maladie).

## PROFESSION

Le titulaire du Bac Professionnel s'inscrit dans une démarche commerciale active. Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, il agit tant en face à face qu'à distance (digitalisation de la relation client).

Deux options sont proposées :

- Option A - AGECE : Animation et Gestion de l'Espace Commercial
- Option B - PVOC : Prospection clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale.

## OBJECTIFS

L'objectif du parcours est d'acquérir les compétences nécessaires dans 4 blocs de compétences professionnelles :

- Bloc 1 : Conseiller et vendre
- Bloc 2 : Suivre les ventes.
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client.
- Bloc 4 : Option A (Animer et gérer l'espace commercial) ou Option B (Prospecter et valoriser l'offre commerciale)

## CONDITIONS D'EXERCICE DU MÉTIER

- Vous saurez vous adapter à une variété d'activités, gérer les priorités et des situations complexes.
- Vous travaillerez avec plusieurs personnes, dans certains cas, en équipe.

## PROFIL

- Niveau 3ème en français ou équivalent.
- Qualités relationnelles, goût de la communication (écoute, sens du contact, travail en équipe).
- Dynamisme, esprit d'initiative et adaptabilité.
- Bonne gestion du stress.

*Si nécessaire une préparatoire peut être proposée en amont de la formation.*

## QUALITÉS DU PROFESSIONNEL

- Sens de la relation client.
- Goût de la communication et de la négociation.
- Organisation et autonomie.

## DIFFÉRENTS SECTEURS

- Toutes les organisations à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client

Types d'emplois accessibles :

- Vendeur-conseil, assistant-commercial, commercial, téléconseiller, chargé de clientèle, vendeur indépendant, représentant commercial, assistant administrateur des ventes, etc...

Nos établissements accueillent les personnes en situation de handicap en leur proposant différents parcours individualisés.

Pour tous renseignements, vous pouvez contacter :  
Etablissement et Services de Réadaptation Professionnelle

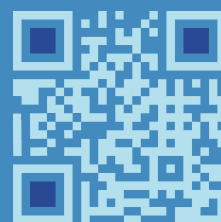
📍 19, place de la Croix de Pierre 31300 Toulouse

☎ 05 62 48 40 00

✉ occitanie@cric.asso.fr



[www.cric.asso.fr](http://www.cric.asso.fr)





# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - BP MCV

## PÉDAGOGIE

Formation alternant apports théoriques et mises en situations professionnelles. Périodes en entreprise : 24 semaines de stage d'application. Evaluation & Validation : Evaluation Continue en Formation / Passage du Baccalauréat professionnel homologué par le Ministère de l'Éducation Nationale. Les parcours peuvent être personnalisés et modulables.

## INTERVENANTS

- Un axe Formation avec des professionnels du secteur en charge des apprentissages techniques.
- Un axe de Services offrant une prise en charge globale avec un accompagnement pluridisciplinaire renforcé autour de 2 pôles :
  - Le Pôle Accompagnement
  - Le Pôle Campus (Hébergement – Restauration sur place)

## VALIDATION VISÉE

Diplôme de niveau 4.  
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL homologué par le Ministère de l'Éducation Nationale.

Méthodes d'évaluation :  
Évaluation Continue en Formation.  
Passage du diplôme en fin de 2<sup>ème</sup> année.  
Obtention du diplôme complet ou de certifications par bloc de compétence.

## POSSIBILITÉ D'OBTENTION DE CERTIFICATIONS

- LINGUASKILL pour l'anglais.
- TOSA pour l'informatique.

## PASSERELLES

Ce titre donnant lieu à un baccalauréat, ouvre par la suite aux concours et formations exigeant ce niveau.

## PROGRAMME

### Bloc de Compétence 1 : Conseiller et vendre des produits ou des services

- Assurer la veille commerciale.
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal.

### Bloc de Compétence 2 : Suivre les ventes du produit ou du service

- Assurer le suivi de la commande.
- Traiter les retours et les réclamations du client.
- S'assurer de la satisfaction du client.

### Bloc de Compétence 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou les contacts clients.
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client. Les évaluer.

### Bloc de Compétence 4 :

#### Option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente.
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle.

#### Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation.
- Participer à la conception, mise en œuvre, suivi et évaluation de l'opération.
- Valoriser les produits ou les services.

### 3 Blocs de compétences scientifiques et techniques : mathématiques, économie-droit, prévention-santé-environnement

### 5 Blocs d'enseignement général : français, histoire-géographie, 2 langues vivantes (anglais et espagnol), arts appliqués et cultures artistiques.

Pour tous renseignements, vous pouvez contacter :  
Etablissement et Services de Réadaptation Professionnelle

📍 19, place de la Croix de Pierre 31300 Toulouse

☎ 05 62 48 40 00

✉ occitanie@cric.asso.fr



[www.cric.asso.fr](http://www.cric.asso.fr)

