



BAC Professionnel

# Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

**NIVEAU 4 (BAC ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accueillir, conseiller et vendre les produits et les services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client, ainsi qu'à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

## PRÉ-REQUIS

Niveau 3 (CAP, BEP et équivalents)

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

## AUTRES POSSIBILITES

Projet de Transition Professionnelle (PTP)  
PRO-A (période de reconversion)  
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

## MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning  
Jeux de rôle

## MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription  
Entretien

## DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

## LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**

DE REUSSITE AUX  
EXAMENS

**89,31%**

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



## PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

### Bloc 1 - Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

### Bloc 2 - Suivre les ventes

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

### Bloc 3 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

### Bloc 4 - Animer et gérer l'espace commercial

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

### Enseignement général :

- Prévention - Santé - Environnement
- Economie - Droit
- Mathématiques
- Français - Anglais - Espagnol
- Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

Le "BAC Pro - Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) - Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale" est également proposé à Aulnoy-lez-Valenciennes et Laon.

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Employé commercial  
Vendeur qualifié  
Vendeur spécialiste

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

BTS - Management Commercial Opérationnel (MCO - BAC+2)  
BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC - BAC+2)

## INFORMATIONS LÉGALES



RNCP38399 : BAC PRO - Métiers du Commerce et de la Vente  
Date de début de validité : 01/01/2024

### Certificateur(s)



## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15

BEAUVAIS 03.44.79.80.26

BOULOGNE-SUR-MER 03.21.83.66.26

COQUELLES 03.21.96.43.48

LAON 03.23.27.00.10

LENS 03.21.79.42.42

NOGENT-SUR-OISE 03.44.55.99.00

SAINT-OMER 03.21.93.78.45

