



**BAC Pro**

# Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

## Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

### BAC (NIVEAU 4) 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

Equivalent CAP (Niveau 3)

#### 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

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

#### MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Mix-learning

#### 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

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION

**PROGRAMME DE LA FORMATION** (*blocs de compétences professionnelles*)**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

Le BAC Pro - Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale est également proposé dans certains de nos centres.

**MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS**

Chef des ventes  
Chef d'équipe  
Manageur de rayon  
Responsable de secteur

**POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES**

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

**CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :**

**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

