BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

En formation initiale ou apprentissage



NIVEAU DE DIPLÔME
Diplôme de l'Éducation Nationale
Nomenclature : Niveau 4

CODE RNCP
38399

CERTIFICATEUR
Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

FORMATION
Diplômante
Durée : 2 ans

DOMAINES DE FORMATION
Commerce et vente

MODALITÉS D'ACCÈS
- Sur dossier
- Entretien
- Début des inscriptions : à partir de janvier et jusqu'à 3 mois après le début de la formation.

PRÉ-REQUIS
Le bac pro MCV se prépare à l'issue de la classe de Seconde PRO Métiers de la Relation Clients avec 2 options possibles :
- **Option A** : Animation et gestion de l'espace commercial
- **Option B** : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

- Sens de l'accueil, qualités d'écoute
- Aptitude à la communication
- Être sérieux, rigoureux et autonome
- Sens du contact humain et sens de l'écoute
- Autonomie et dynamisme
- Rigueur dans la gestion

TAUX DE RÉUSSITE
100 % (2026) , 93 % (2025) ET 100 % (2024)

Accès aux personnes en situation de handicap étudié lors de l'entretien de positionnement. Voir encadré : « Handicap ».



LES ENSEIGNEMENTS

	Heures/élève	
ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL	**1ère**	**Terminale**
Français /Histoire-Géographie/ EMC	3 h 30	4 h 30
Mathématiques	2 h	2 h 30
LVA	2 h	2 h 30
LVB	1 h 30	1 h 30
Arts Appliqués et culture artistique	1 h	1 h
EPS	2 h 30	3 h
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	**1ère**	**Terminale**
Enseignement professionnel	10 h 30	10 h 30
PSE	1 h	1 h 30
Co-intervention	1 h	-
Économie-Droit	1 h	1 h 30
Réalisation d'un projet	1 h 30	1 h
Soutien au parcours	1 h	1 h 30

La formation professionnelle s'organise autour de 3 activités :
- **Activité 1** : Conseiller et vendre
- **Activité 2** : Suivre les ventes
- **Activité 3** : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Option A : Activité 4A : Animer et gérer l'espace commercial
Option B : Activité 4B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

EN INITIAL
PFMP (Période de Formation en Milieu Professionnel)
14 semaines réparties en 4 périodes durant les 2 années de préparation au baccalauréat.

EN APPRENTISSAGE
Rythme
En fonction des besoins des structures d'accueil

OBJECTIFS
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

Selon les situations, il pourra aussi :
- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION
- Tout au long du parcours
- Validation du diplôme en épreuves ponctuelles

DÉBOUCHÉS
Option A
- Employé commercial
- Vendeur qualifié ou spécialiste

Après promotion :
- Manager de rayon ou chef des ventes ou Directeur adjoint de magasin

Option B
- Conseiller relation client à distance ou en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial ou représentant commercial

Après promotion :
- Chargé de prospection, délégué commercial ou technico-commercial

TARIFS
Formation gratuite pour les alternants. La prise en charge est assurée par FRANCE Compétences et gérée par l'opérateur de compétences (OPCO).

DÉBUT ET LIEU DE FORMATION
Septembre
Site du Mont-Héry

POURSUITE D'ÉTUDES
BTS
- Management Commercial Opérationnel (MCO)
- Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- Frédéric OZANAM **Support à l'Action Managériale (SAM)**
- Frédéric OZANAM **Commerce International (CI)**

VOTRE INTERLOCUTRICE
Carole COSSENET
Responsable de l'Enseignement Professionnel
contact@ozanam-groupe.fr
03 26 69 32 70