



# Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Formation en alternance : Apprentissage

## Objectifs :

- **Exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités propres à un point de vente**
- **Approvisionnement**
- **Vente et fidélisation de la clientèle**
- **Animation de la surface de vente et les tâches de gestion courantes.**

## Contenus de la formation :

### Enseignements généraux :

- Mathématiques
- Economie-Droit
- Histoire-Géographie
- Langue vivante
- Français
- Arts appliqués et culture artistique
- Education physique et sportive

### Enseignements professionnels :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

## Prérequis :

- Être issu d'une classe de 3<sup>ème</sup> pour une entrée en 2<sup>nde</sup> professionnelle
- Être issu d'une classe de 2<sup>nde</sup>, 1<sup>ère</sup> de l'enseignement général ou technologique pour une entrée en 1<sup>ère</sup>.
- Être titulaire du CAP pour une entrée en 1<sup>ère</sup>.
- Être titulaire d'un bac pour une entrée en terminale.

## Modalités et délais d'accès :

**Etude du dossier et entretien de motivation.**

**Entrée individualisée, possibilité d'accès et d'intégration toute l'année**

## Durée :

**Formation sur 3 ans, de la seconde à la terminale.**

1 645h de formation.

## Méthodes mobilisées :

### La pédagogie de l'alternance :

- Devenir acteur de sa formation : à travers ses choix, le jeune progresse et gagne en autonomie.
- Co-construire un projet global cohérent
- S'impliquer dans son orientation

**Principalement axés sur l'insertion professionnelle, les stages se réalisent sur des exploitations agricoles. Le jeune peut y développer des savoirs-faire, sous la responsabilité du maître de stage.**

## Poursuite d'études :

- **BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)**
- **BTS NDRC (Négociation et Digitalisation Relation Clientèle)**

## Débouchés :

- **Employé(e) de commerce**
- **Employé(e) commerciale**
- **Vendeur(se)**
- **Adjoint du responsable de petites unités commerciales**

## Les + :

- Etablissement à taille humaine
- Accompagnement personnalisé et suivi individualisé
- Visites culturelles et techniques
- Intervention de professionnels
- Voyage d'étude
- Accueil à l'internat et en petits groupes
- Echanges facilités en dehors des cours

## Taux de réussite :

- **2025 : 75%**

## Modalités d'évaluations :

- **Evaluation sous forme d'épreuves terminales**

## Tarifs :

### Statut Stagiaire

- **1<sup>ère</sup>**

Interne : 3 700€

Demi-pensionnaire : 2 690€

- **Terminale**

Interne : 3 517€

Demi-pensionnaire : 2 557.5€

### Statut Apprenti\*

- **2<sup>nde</sup>**

Interne : 1 723€

Demi-pensionnaire : 864.5€

- **1<sup>ère</sup>**

Interne : 2 020€

Demi-pensionnaire : 1 010€

- **Terminale**

Interne : 1 921€

Demi-pensionnaire : 961.5€

*\*Frais pris en charge par l'OPCO*

## Accessibilité des personnes en situation de handicap :

- Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
- Après positionnement, la MFR met en place un accompagnement spécifique.

