



 Formation en alternance

## BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente Options A et B

 Bac (Niveau 4)

 Lieux de formation

Lycée Sainte Louise de Marillac – Perpignan

### Le métier d'Attaché Commercial

Les titulaires du baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, Option A : Animation et gestion de l'espace commercial et Option B :

Prospection et valorisation de de l'offre commerciale s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Leurs activités consistent à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; ils contribuent au suivi des ventes et participent à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

- Option A, il participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.
- Option B, il prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.

### Objectifs :

- Animer et gérer l'espace commercial (option A) : exercer sous l'autorité d'un responsable les activités propres à un point de vente : l'approvisionnement, la vente et la fidélisation de la clientèle, l'animation sur la surface de vente et les tâches de gestion courantes.
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B) : exercer les activités propres au métier de commercial : la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.
- Conseiller et vendre, suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème

### Durée et rythme :

**Durée** : 2 ans

**1ère année** : 675 heures de formation

**2ème année** : 675 heures de formation

**Alternance** : 2 semaines en entreprise et 2 semaines en formation

### Enseignement Général

- Mathématiques, Français
- Economie – Droit
- Histoire-Géographie
- Enseignement Moral et Civique
- Physique-Chimie
- Anglais, Espagnol
- Arts Appliqués et Cultures Artistiques
- Education Physique et Sportive
- Prévention Santé Environnement

**UIMM**

PÔLE FORMATION  
Occitanie

LA FABRIQUE  
DE L'AVENIR

## Enseignement Professionnel

### Conseiller et vendre :

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

### 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

### 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

### Animer et gérer l'espace commercial (option A) :

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

### Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B) :

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation  
Participer à la conception et mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

## Pré-requis :

Parcours en 2 ans : après un un CAP ou une année de seconde

Qualités requises : Polyvalence | Maturité | Rigueur | Sens du travail en équipe | Capacité d'adaptation | Sens de l'organisation

## Pré-inscription :

Pré-inscription sur notre site web : <https://www.formation-industries-occitanie.fr/formations-alternance/bac-pro-mcv/>

## Délais d'accès :

Lycée Sainte Louise de Marillac – Perpignan :

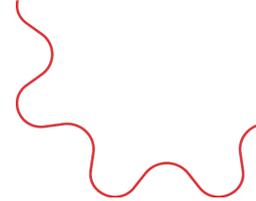
Contactez le Service Relation Candidat : [recrutement-alternance@formation-industries-lr.fr](mailto:recrutement-alternance@formation-industries-lr.fr)

## Tarifs :

Formation gratuite (prise en charge par l'OPCO) et rémunérée pour le candidat (spécificité selon le type de contrat)

## Validation à l'issue de la formation :

Diplôme national Baccalauréat Professionnel "Métiers du Commerce et de la vente"



- **Option A : Animer et gérer l'espace commercial**
- **Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale de Niveau 4**

RNCP : 38399

Possibilité de validation par blocs de compétences.

## **Poursuite d'études et débouchés :**

**Poursuites d'études :** Titre RNCP de niveau 5

**Les débouchés professionnels :**

- Vendeur-conseil,
- Vendeur Qualifié,
- Vendeur spécialiste,
- Conseiller de vente,
- Assistant Commercial,
- Attaché Commercial,
- Représentant Commercial,
- Chargé de clientèle...

## **Équivalences et passerelles :**

**Lycée Sainte Louise de Marillac – Perpignan :**

Contactez le Service Relation Candidat : [recrutement-alternance@formation-industries-lr.fr](mailto:recrutement-alternance@formation-industries-lr.fr)

## **Modalités pédagogiques :**

Formation en présentiel et/ou en distanciel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques en atelier (plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques).

## **Modalités d'évaluation :**

Évaluation des compétences et capacités professionnelles tout au long de la formation par l'équipe pédagogique et le maître d'apprentissage.  
Épreuves d'examens en cours de formation (CCF) ou lors d'épreuves ponctuelles.

## **Accessibilité :**

**Lycée Sainte Louise de Marillac – Perpignan :**

Pour plus de renseignements, contactez la référente handicap Mme Ingrid REY au +33 6 19 26 17 68 ou par mail [i.rey@formation-industries-lr.fr](mailto:i.rey@formation-industries-lr.fr)

## **Indicateurs de performances**



**Perpignan :** [https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id\\_uai=0341919B](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id_uai=0341919B)

Taux de réussite aux examens\* : 88.50%

Taux d'emploi constaté\* : 69%

Taux de poursuite d'études\* : 38%

---

Taux d'abandon en cours de formation\* : 5.82%

\*Toutes sections confondues

*L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et désigne aussi bien les femmes que les hommes.*