ESC RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE



Bac Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente - MCVA (Option A)

Campus : **Villeneuve-sur-Lot**

Rythme : **Alternance sur 24 mois**

Admission : **Niveau 3 minimum**

INTRODUCTION

Le Bac Professionnel “Métiers du Commerce et de la Vente” est une formation diplômante, permettant d’acquérir de solides compétences en vente, d’organiser l’activité commerciale et de prendre part à la politique commerciale de l’entreprise.

Le titulaire du baccalauréat professionnel “Métiers du Commerce et de la Vente” s’inscrit dans une démarche commerciale active.

L’option A = animation et gestion de l’espace commercial, donne des compétences centrées sur l’animation et la gestion de l’espace commercial.

Diplôme de niveau 4 inscrit au RNCP 38399 - MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE - Enregistré le 01/01/2024

OBJECTIFS



- Acquérir de solides compétences en vente
- Organiser l'activité commerciale et prendre part à la politique commerciale de l'entreprise
- S'inscrire dans une démarche commerciale active
- Donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial

DURÉE



1 350 h. - 2 ans (sept. → juin N+2) - 169 jours

RYTHME



Présentiel
2 j/sem. (mer. & jeu.)
+ quelques semaines complètes sur l’année
25 pers. max

DATES DE RENTRÉE



Septembre 2026

CONDTIONS D'ADMISSION



- Candidat de moins de 30 ans en apprentissage, de moins de 26 ans en formation professionnelle continue et contrat de professionnalisation
- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 3 (acquis ou niveau) ou attester d'une année de seconde générale, professionnelle ou technologique complète et réussir les tests et l'entretien de sélection
- Signer un contrat d'apprentissage / professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (financement France Travail, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition, pro-A, VAE)
- Equivalence : Diplôme de niveau 4 (Bac)
- Passerelles : dispense d'unité pour les épreuves validées dans le cadre de l'ancien diplôme (Bac Pro Commerce), dispense d'unité pour les épreuves validées en cas de redoublement, dispense d'unité possible si le candidat est déjà titulaire d'un diplôme de niveau Bac ou d'un autre Bac Pro ou d'unités d'un autre Bac Pro (nous consulter)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.
Dans le respect du Référentiel du Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des simulations d'oraux avec un apprentissage de la culture collaborative, une pédagogie inversée et individualisée. Le programme est conforme au Référentiel défini par l'arrêté du 17 décembre 2018 portant création de la spécialité « métiers du commerce et de la vente » et fixant ses modalités de délivrance.
Le CFA est doté de 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

1 Bloc de compétences
Conseiller et vendre

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

2 Bloc de compétences
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

3 Bloc de compétences
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

4 Bloc de compétences
Animer et gérer l'espace commercial

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

5 Bloc de compétences
Économie-Droit

- Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
- Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées

6 Bloc de compétences
Mathématiques

- Rechercher, extraire et organiser l'information
- Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution
- Expérimenter, simuler
- Critiquer un résultat, argumenter
- Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit

7 Bloc de compétences
Prévention santé-environnement

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème
- Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques

- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

8 Bloc de compétences
Langue vivante 1

- Compétences de niveau B1 + du CECRL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

9 Bloc de compétences
Langue vivante 2

- Compétences de niveau B1 du CECRL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

10 Bloc de compétences
Français

- Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer
- Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire
- Devenir un lecteur compétent et critique
- Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle

11 Bloc de compétences
Histoire/Géographie — Enseignement Moral et Civique

- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures
- Comprendre les enjeux liés au développement durable
- Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation
- Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux

12 Bloc de compétences
Arts appliqués & Cultures artistiques

- Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels
- Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création
- Maîtriser les bases de la politique des outils graphiques, traditionnels et informatiques

13 Bloc de compétences
Éducation physique et sportive

- Compétences de niveau 4 du référentiel de compétences attendues
- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

1 Bloc falcutatif
Langue vivante

- Compétences de niveau B1 du CECRL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

2 Bloc falcutatif
Éducation physique et sportive

- Compétences de niveau 5 du Référentiel de compétences attendues
- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

3 Bloc falcutatif Mobilité

- Comprendre et se faire comprendre dans un contexte professionnel étranger
- Caractériser le contexte professionnel étranger
- Réaliser partiellement une activité professionnelle, sous contrôle, dans un contexte professionnel étranger
- Comparer des activités professionnelles similaires, réalisées ou observées, à l'étranger et en France

ÉVALUATION



En cours de formation, les évaluations seront sous forme de contrôle continu (devoirs écrits, évaluations orales, Bacs Blancs...).

Chaque fin de semestre de formation, l'équipe pédagogique se réunit et un bulletin de notes est établi.
Les modalités et dates de passage de l'examen du Bac Pro "Métiers du Commerce et de la Vente" sont définies et organisées par le Ministère de l'Éducation Nationale et le Rectorat de l'Académie de Bordeaux. La formation est validée par un diplôme d'État.

Bloc 1 Conseiller et vendre – Coeff 3 – Oral de 30 min.
Bloc 2 Suivre les ventes – Coeff 2 – Oral de 30 min.
Bloc 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client – Coeff 3 – Oral de 20 min. avec 20 min. de préparation
Bloc 4 Animer et gérer l'espace commercial – Coeff 4 – Écrit de 3 h.
Économie et Droit – Coeff 1 – Écrit de 2h30
Mathématiques – Coeff 1 – Écrit de 1 h.
Prévention Santé Environnement – Coeff 1 – Écrit de 2 h.
Langue Vivante 1 – Coeff 2 – Oral de 15 min. avec 5 min. de préparation
Langue Vivante 2 – Coeff 2 – Oral de 15 min. avec 5 min. de préparation
Français – Coeff 2,5 – Écrit de 2h30
Histoire, Géographie et Enseignement Moral et Civique – Coeff 2,5 – Écrit de 2 h.
Arts appliqués et Cultures Artistiques – Coeff 1 – Écrit de 1h30
Éducation physique et Sportive – Coeff 1 – Pratique
Langue Vivante - facultatif - Oral de 15 min. avec 5 min. de préparation
Éducation physique et Sportive - facultatif - Coeff.1 – Pratique
Mobilité - facultatif - Oral de 15 min. avec 5 min. de préparation

POURSUITES D’ÉTUDES

- Bac +2 Gestionnaire d'Unité Commerciale
- Bac +2 BTS MCO

DÉBOUCHÉS

- Employé libre-service (ROME : D1507)
- Assistant de vente, commercial sédentaire (ROME : D1401)
- Employé commercial, Commercial auprès des particuliers, vendeur, vendeur conseil (ROME : D1403)
- Vendeur spécialisé (ROME : D1212, D1214 et suivants)
- Télévendeur / Téléprospecteur (ROME : D1408)

FINANCEMENT

- Coût indicatif de la formation contrat d'apprentissage : 7 470€
- Coût indicatif de la formation contrat de professionnalisation : 8 550€
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Aucun frais de formation n'est à la charge de l'alternant. Seule la CVEC reste due par l'étudiant

Taux de réussite	Taux de réussite	Taux de réussite
100 %	**100 %**	**71.4 %**
2024	2025	2026

Taux de présentation aux examens	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion à 6 mois	Taux de rupture	Taux d'abandon
100 %	**38 %**	**à venir**	**14 %**	**7 %**

ACCESSIBILITÉ

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

ESC RIVES DE GARONNE
CCI LOT-ET-GARONNE