



Formation proposée par
UFA SAINT PIERRE FOURIER
Membre du CFA ASPECT

Les + de l'UFA SAINT PIERRE FOURIER

- ⊕ Petite structure à échelle humaine
- ⊕ Suivi en centre comme en entreprise par un seul interlocuteur
- ⊕ Mixité des publics scolaires et apprentis
- ⊕ Intégration sous statut scolaire en cas de rupture de contrat
- ⊕ Solutions d'hébergement et de restauration

Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti

Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

Accessibilité

Ad'AP en cours

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

Prise en compte des besoins de compensation (réfèrent handicap)

Pour nous contacter

UFA SAINT PIERRE FOURIER
10 quinquies rue des Casernes - BP78
70100 GRAY CEDEX
Téléphone : 03.84.65.65.20
Mail : ufa.spfgray@gmail.com

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000 BESANCON
SIRET : 394 454 516 00029
Déclaration d'activité : 43250109825
Code UAI : 0251934S

Bac Pro

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

RNCP 32208
Référentiel : [lien](#)

Rythme de l'alternance : une semaine en formation, une semaine en entreprise
Durée de la formation : 1850 h sur 3 ans

Objectifs visés

La/le titulaire du Bac pro MCV option A est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- L'accueil, conseil et vente de produits et de services associés
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client
- L'animation et la gestion d'une unité commerciale

Les secteurs d'activité

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivants :

- Grande distribution alimentaire ou non
- Commerces de proximité
- PME dans le secteur du commerce et de la vente

Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 4

Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 ans (15 ans après une 3^e) à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Niveau DNB ou CAP requis

Modalités et délai d'accès

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Candidature de juin à août
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

Qualités requises

- Attitude positive, dynamique
- Souriant, sens du relationnel
- Réactif aux opportunités

Modalités pédagogiques

- En présentiel uniquement
- Plateforme Ecole Directe
- Mises en situation, magasin pédagogique, alternance pratique et théorique

Possibilité de valider certains blocs de compétences

- Non

Contenu de la formation

- Modules professionnels
Conseiller et vendre
Suivre les ventes
Fidéliser la clientèle et développer la relation client
Animer et gérer l'espace commercial
- Modules généraux
PSE, Eco-droit, Maths, Anglais (LV1), Espagnol (LV2), Français, HG EMC, Arts appliqués, EPS.

Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final et contrôle en cours de formation sur certains modules.

Horaires en formation

- Du lundi au vendredi (selon planning d'alternance) ; 8h00-11h55 et 13h05-17h00

Poursuites d'études

- En BTS en lien avec le commerce :
Management Commercial Opérationnel,
Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Support à l'Action Managériale,
Gestion de PME, Comptabilité Gestion,
Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques, Commerce International,
Banque, Assurance, Tourisme.

Débouchés

- Employé commercial
- Vendeur conseil
- Vendeur spécialiste
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle

Passerelles

- Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente option B
- Bac pro Métiers de l'Accueil
- Bac pro en cohérence avec le parcours du candidat
- Vie active