



le Centre des Apprentis d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT
CATHOLIQUE

Institution Don Bosco

- Institution St-Jean

Institution Ste-Clotilde

- Institution Ste-Jeanne d'Arc

Institution Ste-Philomène

- Lycée Charles de Foucauld

Lycée Sonnenberg

Lycée St-Joseph de Cluny

Contacts UFA

Institution Don Bosco - WITTENHEIM

Sabrina Erbrech - Tél. : 03 89 52 62 25

www.donboscowit.eu

Institution Ste-Clotilde - STRASBOURG

Olivia Xoual - Tél. : 03 88 45 57 20

www.clotilde.org

Institution Ste-Philomène - HAGUENAU

Sophie Wittner Bauer - Tél. : 06 64 80 76 57

www.sainte-philo.com

Lycée Sonnenberg - CARSPACH

Sabine Nguyen-Duy - Tél. : 03 89 40 97 80

www.lyceesonnenberg.com

Lycée St-Joseph de Cluny - MULHOUSE

Sabine Degenhardt - Tél. : 03 89 45 35 65

www.lyceycluny-mulhouse.fr

Formacode : 34566-34584

Code NSF : 312

Code Rome : D1403-D1408

Le Centre des Apprentis d'Alsace

3 Route de Bâle
68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27

www.cfa-caa-alsace.fr

BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

CODE RNCP 38399 - Niveau 4

Ministère de l'Education Nationale et de la jeunesse

Arrêté du 17 décembre 2018



Pré-requis

- Sortir de 3ème générale
- Sortir de 3ème Prépa-Métiers
- Réorientation possible après une seconde GT

Objectifs

- Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :
 - 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.
 - participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Débouchés

- Employé commercial
- Assistant administration des ventes
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle

Durée

- 3 ans - 1 851 heures
- Aménagement possible selon le profil du candidat

Résultats session 2023-2024 - Effectifs : 4

100% Taux de réussite

6% Taux de rupture

85% Taux de satisfaction

NC Taux de poursuite d'étude

NC Taux d'insertion professionnelle

INSERJEUNES
L'INSTRUMENT DE LA QUALITÉ

Compétences visées

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

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

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôle en cours de formation (CCF)
- Examen final
- Possibilité de validation par blocs de compétences :
oui non

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Equipement des salles (vidéo, tableau numérique, ordinateurs et plateaux techniques)
- Enseignements généraux
- Enseignements professionnels
- Enseignants Education Nationale et formateurs
- Calendrier d'alternance sur demande (voir avec l'UFA)

Poursuite d'études

- BTS NDRC
- BTS Professions immobilières
- BTS Banque
- BTS Technico-commercial

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.
Contacter le responsable pédagogique de l'UFA.

Modalités d'accès

- Avoir moins de 29 ans révolus
- Sur dossier et entretien

Financement

- Gratuité en apprentissage
- Financement par l'OPCO de l'entreprise selon son IDCC