



La
Pommeraye
MFR - CFA

BAC Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A - Animation et gestion
du point de vente



ministère
éducation
nationale



l'opcommerce
Opérateur de compétences

PCO EP
Opérateur de compétences
des Entreprises de Proximité



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

www.mfr-cfa-pommeraye.fr

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.



★ Contexte de l'action

La formation se déroule :

- En 3 ans pour les jeunes sortant de 3^e.
- En 2 ans après une Seconde ou Première.
- Cette formation est de niveau 4

★ Les objectifs

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Il s'agit d'apprendre un métier en associant théorie et pratique. Les emplois relevant du champ professionnel sont les suivants :

- Vendeur-conseil.
- Conseiller de vente.
- Conseiller commercial.
- Assistant commercial.
- Téléconseiller.
- Assistant administration des ventes.
- Employé commercial.
- Vendeur qualifié.
- Vendeur spécialiste.

★ Public concerné

- Les jeunes sortant de 3^e (pour un cycle de formation de 3 ans).
- Pour les jeunes titulaires d'un diplôme de niveau 3 (CAP - BEP dans le domaine du commerce ou des services ou une seconde BAC Pro dans les mêmes domaines, 2^e générale et/ou technologique), la formation peut être réalisée en 2 ans (dérogation).
- Adultes de moins de 30 ans.

★ Pré-requis et modalités d'accès

- Être mobile : accepter un poste dans un magasin en dehors de son secteur géographique pour signer un contrat d'apprentissage.
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- Être motivé par les métiers du commerce. Un entretien de positionnement est obligatoire avant l'entrée en formation.
- Bulletins de notes

★ Effectif

- Nombre : **minimum 5, maximum 18**
- Formation accessible à toute personne en situation d'handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite. L'entretien déterminera l'accessibilité à la formation.

Référénte handicap : Mme Karine BONSERGENT - karine.maitreau@mfr.asso.fr

★ Durée, dates et délais d'accès

| | Seconde | Première | Terminale |
|--|---------|----------|-----------|
| Nombre de semaines de formation au CFA | 15 | 18 | 19 |
| temps de formation au CFA | 500 H | 675 H | 675 H |

- 1 à 2 semaines au CFA (début de cycle de formation Août / début Septembre).
- 1 à 4 semaines en entreprise.
- Entrée permanente possible en cours de formation.

★ Lieu et coordonnées

MFR-CFA, 7 chemin du Vaujou, La Pommeraye, 49620 MAUGES SUR LOIRE
Téléphone : **02 41 77 75 00** - E-mail : mfr-cfa.pommeraye@mfr.asso.fr

★ Coûts et statut

- **40 €** de frais administratifs au dépôt du dossier de candidature.
- **15 €** d'adhésion à l'association de gestion de la MFR-CFA La Pommeraye.

Tarifs à partir de :

Externe : 305 € • Demi pensionnaire : 700,34 € • Interne : 1 901,40 €

- Les frais pédagogiques sont pris en charge par l'entreprise.
- Statut : Apprenti avec un contrat d'apprentissage de 3 ans (ou 2 ans).

Les apprentis sont rémunérés en fonction de leur âge :

| | Seconde | Première | Terminale |
|--------------------|-----------------------|-------------------------|-------------------------|
| | Au 01/01/2023 | | |
| Moins de 18 ans | 27% SMIC • 461 € brut | 39% SMIC • 666 € brut | 55% SMIC • 940 € brut |
| Entre 18 et 20 ans | 43% SMIC • 734 € brut | 51% SMIC • 871 € brut | 67% SMIC • 1 145 € brut |
| Entre 21 et 25 ans | 53% SMIC • 905 € brut | 61% SMIC • 1 042 € brut | 78% SMIC • 1 333 € brut |

★ Responsable de l'action à contacter

Mme Lucie Aubry
Téléphone : **02 41 77 75 00** - E-mail : lucie.aubry@mfr.asso.fr



CONTENU DE LA FORMATION

Elle s'articule autour de blocs de compétences issus du Titre RNCP32208 :

Bloc de compétences 1 : Conseiller et vendre.

Bloc de compétences 2 : Suivre les ventes.

Bloc de compétences 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client.

Bloc de compétences 4 : Animer et gérer l'espace commercial.

Bloc de compétences Économie-Droit.

Bloc de compétences Mathématiques.

Bloc de compétences Prévention Santé Environnement.

Bloc de compétences Anglais.

Bloc de compétences Espagnol.

Bloc de compétences Français.

Bloc de compétences Histoire-Géographie et enseignement Moral et Civique.

Bloc de compétences Co-intervention.

Bloc de compétences Arts Appliqués et Cultures Artistiques.

Bloc de compétences Éducation Physique et Sportive.

Bloc de compétences Chef d'œuvre (en classe de 1^{ère} et terminale).

ÉVALUATION DES ACQUIS

★ En cours de formation

- Le responsable de formation détermine deux examens blancs représentatifs des matières examen.
- Une attestation de réussite intermédiaire est délivrée par l'organisme de formation à la fin de l'année de première en fonction des résultats.
- Le livret de compétences permet à l'entreprise et au tuteur professionnel de l'apprenti en formation de mesurer l'évolution des compétences.

★ Certification finale

- Les épreuves de validation des compétences sont évaluées en mode ponctuel en fin de formation.
- Les épreuves pratiques professionnelles E31, E32, E33 et les épreuves de langues vivantes E4 sont évaluées par une soutenance orale.
- L'épreuve d'Éducation Physique et Sportive est évaluée par une pratique.
- Les autres blocs de compétences sont évalués par des épreuves écrites.



FORMATEURS ET INTERVENANTS

Responsable de l'action : **Lucie Aubry**

FORMATEURS

Lucie Aubry

- **Matières enseignées :** suivre les ventes, Animer et gérer l'espace commercial.
- **Expérience professionnelle :** formateur vente, gestion, communication et management depuis 1997.

Jean-Pierre DENECHAU

- **Matières enseignées :** fidéliser la clientèle et développer la relation client, Prévention Santé Environnement.
- **Expérience professionnelle :** gérant d'une cave de 1992 à 2005.

Zoé MARTINEAU

- **Matières enseignées :** conseiller et vendre.
- **Expérience professionnelle :** responsable des rayons pendant 4 ans.

FORMATEURS GÉNÉRAUX

- **Karine BONSERGENT :** français, Histoire Géographie et enseignement moral et civique.
- **Gaëlle GOURDON :** Espagnol.
- **Frédéric GRIMAL :** Mathématiques.
- **Laurent JEGOU :** Éducation Physique et Sportive.
- **Sonia Gorin Langevin :** Arts appliqués et Cultures Artistiques.
- **Marion GELOT :** Anglais.

RESPONSABLE MOBILITÉ

- **Camille GRIMAUD**

RÉFÉRENT SOCIAL

- **Lucie Aubry**



★ Suivi de l'action

- Un émargement par demi-journée est signé par l'apprenti en formation.
- Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque apprenti.

★ Évaluation de l'action

- A la fin de chaque session de formation, la MFR-CFA réalise un bilan qualitatif et quantitatif. Ces éléments sont consultables sur demande. Tous les ans, un suivi des anciennes promotions est effectué permettant de mesurer leur évolution professionnelle suite à la formation BAC Pro Métiers du commerce et de la vente.
- Une enquête est envoyée aux anciens apprentis l'année suivant leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluation à froid). Celle-ci nous permet également de mesurer l'employabilité des apprentis à l'issue de la formation.
- Une enquête est envoyée à chaque employeur à l'issue de la formation.

★ Contenu et méthodes

- **Périodes en milieu professionnel (entreprise) et au CFA de 35h / semaine.**
- **Capacité d'accueil :** Les deux salles de cours dans lesquelles les apprentis sont en cours permettent de recevoir 20 personnes chacune.
- **Équipements :** la MFR-CFA dispose de deux salles de cours équipées de vidéo projecteurs + enceintes. D'autre part la MFR-CFA dispose de deux classes mobiles pour les recherches documentaires (20 postes x2).
- **Moyens pédagogiques :**
 - Cours théoriques, vidéos, évaluations en cours de formation, mise à disposition de matériel informatiques.
 - Mises en situation spécifiques au métier.
 - Immersion professionnelle.
 - Accompagnement individualisé.
 - Interventions de professionnels et visites professionnelles (commerces de détails, Grandes et Moyennes Surfaces, plateforme d'achats,...).

★ Débouchés possibles et poursuites de formation

- À l'issue de la formation BAC Pro Métiers du commerce et de la vente, les apprentis peuvent exercer le métier de Vendeur-conseil, Conseiller de vente, Conseiller commercial, Assistant commercial, Téléconseiller, Assistant administration des ventes, Employé commercial, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste.
- D'autre part, les candidats peuvent poursuivre vers des études supérieures du type BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) et MCO (Management Commercial Opérationnel), mentions complémentaires, formations internes aux enseignes.

★ Les + de la formation

- Accompagnement personnalisé au CFA et sur le lieu d'apprentissage.
- Équipe éducative expérimentée.
- Partenaires fidèles.
- Visites en entreprise.
- Mises en situation professionnelle.

RÉUSSITE AUX EXAMENS

Taux de réussite 2022



PARTENAIRES

Les magasins dans une zone géographique Maine et Loire
Boutiques de vêtements, chaussures - Boulangerie - Supérettes
Supermarchés - Grandes surfaces spécialisées...

