



BAC Professionnel
Métiers du Commerce et de la Vente
Option A - Animation et gestion du point de vente



ministère
éducation
nationale
E

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES



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. | • Assistant administration des ventes. |
| • Conseiller de vente. | • Employé commercial. |
| • Conseiller commercial. | • Vendeur qualifié. |
| • Assistant commercial. | • Vendeur spécialiste. |
| • Téléconseiller. | |

★ 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, modalités d'accès et d'inscription

- 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.
- Transmettre les bulletins de notes de 4^{ème} et de 3^{ème}.

★ Effectifs

- Nombre : **minimum 5, maximum 20**
- 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.

Référente 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

- Nombre de semaines en entreprise : 2^{nde} = 35 semaines, 1^{ère} = 31 semaines, Terminale = 31 semaines (Dédouire les 5 semaines de congés payés)
- 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 MAGES SUR LOIRE

Téléphone : 02 41 77 75 00 - E-mail : mfr-cfa.pommeraye@mfr.asso.fr

★ Coûts et statut

- 40 € de frais d'accompagnement 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 : 140 € • Demi-pensionnaire : 716 € • Interne : 2 190 €

- 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 :

1 801.80 € SMIC BRUT au 01/03/2025

	Seconde	Première	Terminale
Moins de 18 ans	27% SMIC	39% SMIC	55% SMIC
Entre 18 et 20 ans	43% SMIC	51% SMIC	67% SMIC
Entre 21 et 25 ans	53% SMIC	61% SMIC	78% SMIC

★ Responsable de l'action à contacter

Mme Lucie AUBRY

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



FORMATEURS ET INTERVENANTS

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

FORMATEURS

Lucie AUBRY

- **Matières enseignées :** Fidéliser la clientèle, Animer et gérer l'espace commercial, PSE : Prévention Santé Environnement.
- **Expérience professionnelle :** formateurvente, gestion, communication et management depuis 1997.

Rémi PAYET

- **Matières enseignées :** Conseiller et vendre, Suivre les ventes.
- **Expérience professionnelle :** Chef de projet pendant 10 ans.

FORMATEURS GÉNÉRAUX

- Karine BONSERGENT : Français, Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique.
- Hermine REVEILLEAU : Espagnol.
- Clara SIELLER : Mathématiques.
- Fabien CHERRUAU : Éducation Physique et Sportive.
- Sonia GORIN LANGEVIN : Arts appliqués et Cultures Artistiques.
- Audrey PONTHIEUX : Anglais.

REFERENT MOBILITE

- Camille GRIMAUD

REFERENT SOCIAL

- Lucie AUBRY

CONTENU DE LA FORMATION

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 Français.

Bloc de compétences Anglais.

Bloc de compétences Espagnol.

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^{re} et terminale).

Blocs de compétences issus du Titre RNCP38399

Il n'est pas possible de valider les modules de formation indépendamment.

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 enfin 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.



★ Suivi de l'action

- Un émargement par heure est signé par l'apprenti en formation.
- Une enquête insertion à 6 mois et à 3 ans 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 (enquête à chaud).
- Tous les ans, un suivi des anciennes promotions (persévérance) est effectué permettant de mesurer leur évolution professionnelle après le BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente.
- Une enquête est envoyée aux anciens apprentis 6 mois et 3 ans après leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluations à froid). Elles nous permettent 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.

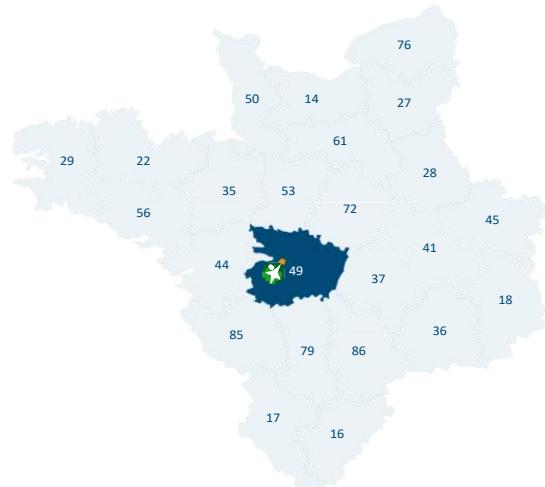
Le diplôme est délivré par le ministère de l'éducation nationale, la formation est tirée du titre RNCP38399 dont la date de publication est le 19/12/2023.

★ Méthodes mobilisées

- 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 informatique.
- 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...).



7, chemin de Vaujou - La Pommeraye 49620 MAUGES-SUR-LOIRE

02 41 77 75 00 mfr-cfa.pommeraye@mfr.aso.fr

★ 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 2025



PARTENAIRES

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

