

# BAC PRO MCV

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



Inscriptions ouvertes de  
janvier jusqu'au début de la  
formation

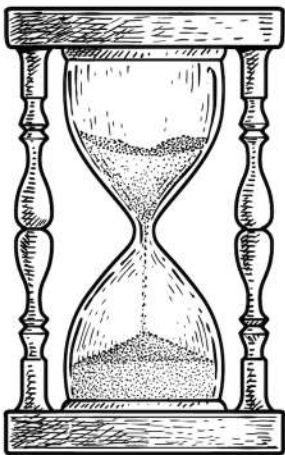
**COMPÉTENCES  
ATTESTÉES**

L'autonomie, le travail d'équipe et la responsabilité sont des compétences clés. Ces acquis s'étendent de l'organisation du point de vente à la relation client, couvrant l'approvisionnement, la vente et la mise en rayon, conformément aux compétences requises par le diplôme

L'employé commercial doit allier attitudes professionnelles, respect des normes vestimentaires et langage adapté, tout en gérant l'espace de vente selon les règles de l'entreprise. Il se doit d'être accueillant, à l'écoute, disponible, tout en respectant la confidentialité et la déontologie.

# DURÉE

- 3 ans, 2 ans
- Seconde/première/terminale. Possibilité de rentrée en première commerce
- Alternance : 1850 heures de cours sur 3 ans au CFA / MFR :



# Apprentissage

Seconde : MFR - 16 semaines, Entreprise - 28 semaines  
Première : MFR - 19 semaines, Entreprise - 25 semaines  
Terminale : MFR - 19 semaines, Entreprise - 25 semaines  
Congés : 5 semaines avec l'accord de l'employeur.

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES



mfr\_janze



mfr\_janze



MFR janzé



# 77 %



TAUX DE REUSSITE  
**2023**

## PREREQUIS

Français lu, écrit, parlé  
Sortie de 3ème  
Qualités relationnelles  
Projet du jeune

## TARIF

• Apprenti (rémunéré) :

2nde :

interne - 1392,50 €  
demi-pensionnaire - 715 €

Première :

interne - 1 651 €  
demi-pensionnaire - 850 €

Terminale :

interne - 1 740,50 €  
demi-pensionnaire - 895 €



## OBJECTIF DE LA FORMATION

Développer des compétences d'organisation, d'animation et de gestion. Être capable d'occuper un poste d'employé(e) de vente, polyvalent, en intervenant dans toutes les phases de la commercialisation :

- Approvisionnement du point de vente.
- Développer la relation client.
- Communication, vente.
- Exploitation commerciale du point de vente.
- Organiser un point de vente (facing, mise en rayon...).



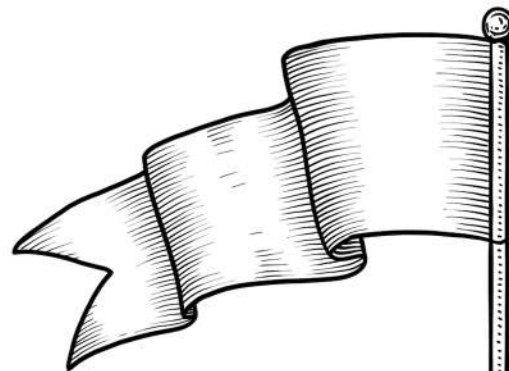
## LES ATOUTS DE LA FORMATION

La pédagogie de projet des MFR privilégie la mise en commun des expériences et la réflexion à partir du vécu. Cette démarche prépare chacun à mieux entrer dans la vie active et à s'insérer professionnellement.

- Accompagnement personnalisé (fiches d'activités, rapport de stage).
- Suivi individualisé à la MFR et en entreprise.
- Visites culturelles et techniques, interventions de professionnels.
- Voyage à l'étranger (Ex. : République Tchèque, Espagne, Portugal...)

## EXAMEN

MCV : Diplôme de l'Education Nationale de niveau 4 / Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente /En épreuves terminales



Formation par l'alternance dans :

3ème et 4ème orientation • CAPa Métier de l'Agriculture • Bac Pro Agriculture • Bac Pro Commerce  
20 allée de La Jaroussaye, 35150 Janzé • 02 99 47 04 52 • mfr.janze@mfr.asso.fr

[www.mfr-janze.fr/](http://www.mfr-janze.fr/)



Région  
**BRETAGNE**



**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES