

BAC PRO MCV en Alternance :

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



OBJECTIFS

- 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
- Option A : Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (rendre attractive l'unité commerciale, développer la clientèle)
- Option B : Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale (participer à la conception d'une opération de prospection, la mettre en oeuvre, la suivre, l'évaluer, et valoriser les produits)

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{ère} année	27 % du SMIC	43 % du SMIC	53 % du SMIC	100 % du SMIC
2 ^{ème} année	39 % du SMIC	51 % du SMIC	61 % du SMIC	100 % du SMIC
3 ^{ème} année	55 % du SMIC	67 % du SMIC	78 % du SMIC	100 % du SMIC

Tarif : Prise en charge du coût de la formation par les organismes partenaires.

Notre force : Accompagner et soutenir TOUS les jeunes (en situation de handicap, en difficulté scolaire...) vers une intégration sociale et une réussite professionnelle.



afajci
de Savoie

Devenez acteur de votre parcours professionnel :
une équipe engagée vous accompagne.

28 rue de Buisson Rond, 73000 Barberaz

LYCEE PROFESSIONNEL

04.79.33.41.17

PRIVE

Siret : 347 922 171 00025 - APE 802C

@ administration@lpp-margeriaz.fr

www.lpp-margeriaz.fr

@lyceelemargeriaz

lyceelemargeriaz

MATIÈRES

Générales	Français
	Histoire - Géographie et Enseignement Moral et Civique
	Mathématiques
	Prévention - Santé - Environnement
	Langue Vivante 1 : Anglais
	Langue Vivante 2 : Italien / Espagnol
	Arts Appliqués et Culture Artistique
	Éducation Physique et Sportive
Professionnelles	Vente et Conseil
	Suivi des Ventes
	Fidélisation de la Clientèle et Développement de la Relation Client
	Économie - Droit
	Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial
	Option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre

MÉTHODES

- Cours en présentiel et distanciel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe, activités de recherche et enquêtes terrain
- Projets collectifs
- Accompagnement Citoyen Educatif et Culturel
- Accompagnement à l'Orientation et à l'Insertion Professionnelle
- Accompagnement par un référent formation dédié à l'OFA et un tuteur / maître d'apprentissage en entreprise
- Questionnaire de satisfaction à l'entrée en formation
- Questionnaire d'évaluation de la pédagogie
- Questionnaire de suivi du devenir des apprenants

ÉVALUATION

- Forme globale / Épreuves ponctuelles à l'issue de la formation
- Cas d'entreprises et Mises en situation
- Dossiers professionnels avec soutenance orale
- Évaluation des compétences par l'entreprise d'accueil

POURSUITE D'ÉTUDES
BTS ou
Formations Professionnelles

INSERTION PROFESSIONNELLE
Vendeur(se), conseiller(ère) de vente, adjoint(e)
responsable de rayon ou de magasin...